أسباب الفقر والغنى

فهم وتحليل سلوك البشر تجاه المال



بقلم الدكتور سعد جبر

2026

أسباب

الفقر والغنى

فهم وتحليل سلوك البشر تجاه المال

بقلم المليونير د. سعد جبر

وكيل كلية الإعلام بجامعة باشن الأمريكية

فهرس الموضوعات

المقدمة

أنا لا أبيع الوهم… بل أشرح كيف يعمل المال عند البشر

- لماذا يشغل المال الناس أكثر من أي موضوع آخر؟
- لماذا يبقى بعض الناس فقراء رغم العمل؟
- لماذا يزداد بعض الأغنياء غنى؟
- هل الفقر دائمًا ظلم؟ وهل الغنى دائمًا ذكاء؟
- بين الواقع والأوهام: ماذا سنناقش في هذا الكتاب؟
- لماذا هذا الكتاب موجه للعامة لا للنخب؟
- كيف سنقرأ المال بعيدًا عن الشعارات والتنمية البشرية التجارية؟

الفصل الأول

ماذا يعني الفقر؟ وماذا يعني الغنى؟

- الفقر في نظر الاقتصاد والمجتمع والدين
- الفرق بين الحاجة والفقر
- الغنى النفسي والغنى المادي
- هل الرضا يلغي الفقر؟
- الثروة ليست مالًا فقط
- من يملك بيتًا أو أرضًا: هل يُعد فقيرًا؟

الفصل الثاني

كيف يفكر الفقراء؟ وكيف يفكر الأغنياء؟

- الفرق بين عقلية الاستهلاك وعقلية البناء
- التفكير القصير والتفكير البعيد
- الخوف من المخاطرة
- أثر التربية على طريقة التفكير المالي
- ثقافة "اصرف ما في الجيب "
- لماذا يكرر الناس أخطاءهم المالية؟

الفصل الثالث

العمل والمال: لماذا يعمل الناس كثيرًا ويبقون فقراء؟

- الفرق بين العمل المنتج والعمل المستنزف
- قيمة المهارة لا عدد ساعات العمل
- الوظيفة بين الأمان والوهم
- الأعمال الصغيرة والرزق المتقلب
- أثر البطالة المقنعة
- لماذا لا يكفي الاجتهاد وحده أحيانًا؟

الفصل الرابع

العادات اليومية التي تصنع الفقر أو الغنى

- الاستهلاك والتبذير
- الديون الصغيرة المتراكمة
- الادخار والانضباط
- الشراء للمظاهر
- أثر الهاتف والسيارة والكماليات
- كيف تستهلك العادات دخل الإنسان دون أن يشعر؟

الفصل الخامس

المال داخل العائلة

- الفقر والغنى العائلي
- اختلاف المستوى المالي داخل الأسرة الواحدة
- أثر الزوجين على الوضع المالي
- التربية المالية للأبناء
- المال والصراعات الأسرية
- العائلة التي تبني… والعائلة التي تستهلك

الفصل السادس

الرجل والمرأة والمال

- كيف ينظر الرجل إلى المال؟
- كيف تنظر المرأة إلى الأمان المالي؟
- من الأكثر حرصًا على الادخار؟
- أثر العاطفة والضغوط الاجتماعية على الإنفاق
- المال داخل الزواج
- الاستقلال المالي والتوازن الأسري

الفصل السابع

المجتمع الذي يصنع الفقراء والأغنياء

- البيئة الاجتماعية وأثرها
- التعليم والفرص
- الفساد والاحتكار
- الواسطة والعلاقات
- الحروب والأزمات
- لماذا يولد بعض الناس أقرب للغنى من غيرهم؟

الفصل الثامن

الأوهام الكبرى حول المال والثراء

- وهم الثراء السريع
- التنمية البشرية التجارية
- هل الاستثمار طريق مضمون للغنى؟
- قصص النجاح المضللة
- مقارنة النفس بالآخرين
- لماذا يحب الناس الوهم المالي؟

الفصل التاسع

الثروة الحقيقية

- المال أم الاستقرار؟
- قيمة الصحة والعلم والعلاقات
- الفرق بين الدخل والثروة
- الممتلكات والأصول
- السمعة والثقة كرأس مال
- متى يصبح المال عبئًا؟

الفصل العاشر

هل يمكن الخروج من الفقر؟

- ما الذي يستطيع الفرد تغييره؟
- ما الذي لا يستطيع تغييره؟
- خطوات واقعية لتحسين الوضع المالي
- أهمية المهارات والتعلم
- التفكير طويل المدى
- التوازن بين الطموح والرضا

الخاتمة والتوصيات.

المراجع .

المقدمة

أنا لا أبيع الوهم... بل أشرح كيف يعمل المال عند البشر

منذ أن عرف الإنسان التبادل والتجارة والعمل، والمال يشغل عقله أكثر من أي شيء آخر تقريبًا.
فالناس قد يختلفون في الدين والسياسة والثقافة، لكنهم يتشابهون كثيرًا في خوفهم من الفقر، وفي رغبتهم في الأمان، وفي بحثهم الدائم عن حياة أفضل.

المال ليس مجرد أوراق أو أرقام في حساب مصرفي، بل هو قدرة على العيش، وعلى الاختيار، وعلى حماية الأسرة، وعلى مواجهة المرض والشيخوخة وتقلبات الأيام.
ولهذا لا يكاد يوجد بيت في العالم إلا ودخلته أسئلة المال:
كيف نعيش؟
لماذا نتعب كثيرًا ولا يكفي الدخل؟
كيف يزداد بعض الناس ثراء بينما يبقى آخرون في مكانهم سنوات طويلة؟
وهل الفقر دائمًا قدر؟ أم نتيجة؟ أم ظلم؟ أم عادة؟
وهل الغنى دائمًا ذكاء واجتهاد؟ أم أن وراءه عوامل أخرى لا يحب الناس الحديث عنها؟

هذا الكتاب لا يحاول بيع الأحلام، ولا يَعِدُ القارئ بأن يصبح مليونيرًا خلال أشهر، ولا يكرر الشعارات التجارية التي غزت العالم تحت أسماء التنمية البشرية أو أسرار الثراء السريع.

فالحياة ليست بهذه البساطة.

لقد قرأ الناس آلاف الكتب التي تعدهم بالثروة، وحضروا دورات لا تنتهي عن النجاح المالي، واستمعوا إلى قصص لأشخاص أصبحوا أثرياء "من الصفر"، لكن الواقع بقي أعقد بكثير من تلك الحكايات اللامعة.

هناك من يعمل أكثر من غيره ويبقى فقيرًا.
وهناك من يرث فرصة لا يراها غيره فيصبح غنيًا بسرعة.
وهناك من يملك دخلًا جيدًا لكنه يغرق في الديون.
وهناك من يعيش بدخل متوسط لكنه يبني استقرارًا وثروة هادئة مع الزمن.

وهنا تبدأ الأسئلة الحقيقية.

لقد أدرك علماء الاقتصاد والاجتماع والفلاسفة والمفكرون منذ قرون أن المال ليس قضية حسابات فقط، بل قضية بشر وسلوك وعادات وثقافة ونفسية وفرص وبيئة وتربية.

يقول المؤرخ والفيلسوف المسلم عبد الرحمن بن خلدون في كتابه المقدمة:

"اعلم أن التجارة محاولة الكسب بتنمية المال بشراء السلع بالرخص وبيعها بالغلاء".

ورغم بساطة العبارة، فإنها تكشف حقيقة مهمة:
الثروة لا تأتي من المال وحده، بل من فهم حركة البشر والأسواق والحاجات.

أما المفكر الاقتصادي آدم سميث في كتاب ثروة الأمم فقد رأى أن:

"العمل هو المصدر الحقيقي لثروة الأمم".

لكن التجربة الإنسانية أثبتت لاحقًا أن العمل وحده لا يكفي دائمًا، لأن الناس لا يبدأون من النقطة نفسها، ولا يملكون الفرص نفسها، ولا يتعلمون بالطريقة نفسها.

ويقول المفكر الاجتماعي علي الوردي:

"الإنسان ابن بيئته الاجتماعية أكثر مما يظن".

وهذه الفكرة تفسر لماذا تتكرر أنماط الفقر أو الغنى داخل بعض العائلات والأحياء والمجتمعات جيلاً بعد جيل.

أما أبو حامد الغزالي فقد تناول المال بنظرة مختلفة في إحياء علوم الدين حين قال:

"ليس الزهد بتحريم الحلال وإضاعة المال، ولكن الزهد أن تكون بما في يد الله أوثق منك بما في يدك".

فالمشكلة ليست في المال نفسه، بل في طريقة فهمه واستعماله.

وفي العصر الحديث كتب المستثمر الأمريكي وارن بافيت عبارة شهيرة أصبحت أقرب إلى قاعدة مالية:

"إذا كنت تشتري أشياء لا تحتاجها، فسوف تبيع قريبًا أشياء تحتاجها".

وهي جملة تختصر مأساة الاستهلاك المعاصر عند ملايين البشر.

أما الكاتب المالي "مورغان هاوسل" في كتاب سيكولوجية المال فيقول:

"النجاح المالي لا يتعلق بما تعرفه، بل بكيفية تصرفك".

وهنا بالتحديد تدور فكرة هذا الكتاب.

إن هذا الكتاب لا يتعامل مع الفقر والغنى بوصفهما أرقامًا جامدة فقط، بل باعتبارهما سلوكًا إنسانيًا معقدًا.
فالإنسان قد يربح كثيرًا ويخسر كل شيء بسبب عادة سيئة، وقد يبدأ فقيرًا ثم يبني حياة مستقرة بسبب الانضباط والصبر والتعلم.

وسنحاول هنا أن ننظر إلى المال كما يعيشه الناس فعلًا، لا كما تعرضه الإعلانات والخطب التحفيزية.

سنناقش:

- **كيف يصنع الناس فقرهم أحيانًا دون أن يشعروا؟**
- **كيف تتحول العادات الصغيرة إلى مصير مالي؟**

- لماذا تتشابه أخطاء البشر المالية؟
- كيف تؤثر الأسرة والبيئة على علاقتنا بالمال؟
- لماذا يختلف الرجل والمرأة في النظر إلى الإنفاق والأمان المالي؟
- كيف تصنع المجتمعات الأغنياء والفقراء معًا؟
- ولماذا لا تعني الثروة دائمًا السعادة أو الطمأنينة؟

هذا الكتاب موجه للعامة، لا للنخب الأكاديمية.
فالقارئ الذي يعمل موظفًا أو تاجرًا صغيرًا أو رب أسرة أو شابًا يبحث عن بداية حياته، هو المقصود الأول بهذه الصفحات.

ولهذا ستكون اللغة مباشرة وواضحة، بعيدة عن التعقيد الاقتصادي والفلسفي، مع الاعتماد على القصص الواقعية والمواقف اليومية والأمثلة التي يعرفها الناس في حياتهم.

لن أقدم وصفات سحرية.
ولن أطلب من القارئ أن "يفكر كالمليونيرات" حتى يصبح ثريًا.
ولن أكرر الوهم القائل إن كل فقير كسول، أو أن كل غني عبقري.

فالواقع أصدق من الشعارات.

هناك فقراء ظلمتهم الظروف والأنظمة والحروب وسوء التعليم.
وهناك فقراء دمرت حياتهم العادات الخاطئة وسوء القرارات.
وهناك أغنياء صنعوا ثرواتهم بالعمل والانضباط والصبر.
وهناك أغنياء ورثوا الفرص قبل أن يرثوا المال.

والحياة دائمًا أكثر تعقيدًا من القصص المختصرة.

لقد قال ابن تيمية:

"الفقر والغنى ابتلاء من الله".

لكن البشر مع ذلك مسؤولون عن كثير من قراراتهم وعاداتهم واختياراتهم.

وهذا الكتاب محاولة لفهم تلك القرارات، لا لإدانة الناس ولا لتبرئتهم بالكامل.

إنه محاولة لفهم:
كيف يعمل المال عند البشر.

الفصل الأول

ماذا يعني الفقر؟ وماذا يعني الغنى؟

حين يسمع الناس كلمة "فقير" تتجه أذهانهم غالبًا إلى شخص لا يملك المال الكافي للطعام أو السكن أو العلاج.
وحين يسمعون كلمة "غني" يتخيلون السيارات الفاخرة والحسابات البنكية الكبيرة والقصور والسفر.

لكن الحقيقة أن الفقر والغنى أعقد من ذلك بكثير.

فقد يكون الإنسان غنيًا بالمال وفقيرًا في حياته النفسية والعائلية.
وقد يعيش آخر بدخل متوسط لكنه يشعر بالأمان والاستقرار والرضا أكثر من أصحاب الملايين.

ولهذا فإن أول مشكلة تواجه أي حديث عن الفقر والغنى هي:
ما معنى الفقر أصلًا؟
وما معنى الغنى؟

وهل المال وحده هو المعيار؟

الفقر في نظر الاقتصاد والمجتمع والدين

يعرف الاقتصاديون الفقر غالبًا بأنه:

عدم القدرة على تلبية الحاجات الأساسية للإنسان.

لكن هذه العبارة تبدو أبسط بكثير من الواقع.

فالحاجات الأساسية تختلف من زمن إلى آخر، ومن مجتمع إلى آخر.
ما كان يُعد رفاهية قبل خمسين سنة أصبح اليوم ضرورة.

الهاتف المحمول مثلًا كان من الكماليات، أما اليوم فأصبح أداة للعمل والتعلم والتواصل.
والإنترنت الذي كان رفاهية صار جزءًا من الحياة اليومية والتعليم والوظائف.

ولهذا فالفقر ليس رقمًا ثابتًا فقط، بل حالة اجتماعية أيضًا.

فالإنسان قد يأكل ويشرب، لكنه يشعر بالفقر لأنه عاجز عن العيش بالمستوى الذي يراه حوله.

ولهذا يميز علماء الاجتماع بين:

- الفقر المطلق: العجز عن الحاجات الأساسية .
- والفقر النسبي: الشعور بالتأخر عن مستوى المجتمع المحيط .

وقد أشار المفكر الأمريكي "جون كينيث غالبريث" في كتاب مجتمع الرفاه إلى أن:

"الفقر يصبح أكثر إيلامًا حين يوجد وسط الوفرة".

فالفقير في قرية فقيرة يشعر بشيء مختلف عن فقير يعيش وسط طبقة ثرية.

أما في التصور الإسلامي، فإن الفقر ليس مجرد رقم مالي فقط، بل حالة إنسانية وأخلاقية واجتماعية.

وقد استعاذ النبي ﷺ من الفقر في الحديث المشهور:

"اللهم إني أعوذ بك من الكفر والفقر".
رواه سنن النسائي.

لكن الإسلام لم يجعل كثرة المال دليلًا على الكرامة، كما لم يجعل الفقر دليلًا على الفضيلة.

قال تعالى:

﴿فأما الإنسان إذا ما ابتلاه ربه فأكرمه ونعمه فيقول ربي أكرمن، وأما إذا ما ابتلاه فقدر عليه رزقه فيقول ربي أهانن، كلا﴾
سورة الفجر: 15-17.

فالمال في النهاية ابتلاء، لا شهادة تفوق أخلاقي.

وقد كتب أبو حامد الغزالي في إحياء علوم الدين:

"ليس كل من طلب المال مذمومًا، ولا كل من تركه محمودًا".

وهي عبارة تختصر كثيرًا من سوء الفهم المنتشر حول المال والدين.

الفرق بين الحاجة والفقر

أحد أكثر أسباب التعاسة المالية عند الناس هو الخلط بين:

- **الحاجة،**
- **والرغبة،**
- **والطمع .**

فالإنسان يحتاج إلى:

- **الطعام،**
- **السكن،**
- **العلاج،**
- **التعليم،**
- **الأمان .**

لكن السوق الحديث لا يكتفي بالحاجات، بل يصنع رغبات لا تنتهي.

الهاتف الجديد، السيارة الأحدث، الملابس الأغلى، السفر الاستعراضي، المناسبات المبالغ فيها...
كلها تتحول تدريجيًا من رغبات إلى "احتياجات نفسية."

وهنا تبدأ مشكلة جديدة:
قد يرتفع دخل الإنسان، لكنه يظل يشعر بالفقر.

لماذا؟

لأن رغباته تنمو أسرع من دخله.

وقد وصف الفيلسوف الألماني آرثر شوبنهاور هذه الحالة بقوله:

"الثروة مثل ماء البحر، كلما شرب الإنسان منه ازداد عطشًا."

ولهذا نجد أشخاصًا يملكون رواتب جيدة لكنهم غارقون في القروض، بينما يعيش آخرون بدخل أقل لكن باستقرار أكبر.

القضية هنا ليست حجم المال فقط، بل طريقة التعامل معه.

الغنى النفسي والغنى المادي

ليس كل غني مرتاحًا، وليس كل فقير محطمًا.

هذه حقيقة قد تبدو غريبة في عالم يقيس الناس بالأرقام.

لقد عاش كثير من الأثرياء في قلق دائم:

- **خوفًا من الخسارة،**
- **أو الحسد،**
- **أو المنافسة،**
- **أو انهيار تجارتهم .**

وفي المقابل عاش أناس بسطاء بدرجة عالية من الطمأنينة.

ولهذا قال النبي ﷺ:

"ليس الغنى عن كثرة العرض، ولكن الغنى غنى النفس".
رواه صحيح البخاري وصحيح مسلم.

وهذا الحديث من أعمق النصوص في فهم المال.

فالإسلام لا يحتقر الغنى المادي، لكنه يحذر من أن يتحول المال إلى سيدٍ للإنسان.

وقد لاحظ الكاتب الأمريكي مورغان هاوسل في كتاب سيكولوجية المال أن:

"القدرة على فعل ما تريد، وفي الوقت الذي تريده، ومع من تريده، هي أعلى أشكال الثروة".

وهذه الفكرة تفسر لماذا يترك بعض الناس وظائف ذات رواتب عالية بحثًا عن حياة أكثر هدوءًا.

هل الرضا يلغي الفقر؟

من أكثر العبارات التي تتكرر في المجتمعات:

"القناعة كنز لا يفنى".

وهي عبارة صحيحة جزئيًا، لكنها تتحول أحيانًا إلى وسيلة لتبرير البؤس والعجز والظلم.

فالرضا لا يعني:

- **الاستسلام،**
- **أو ترك العمل،**
- **أو قبول الفساد،**
- **أو إهمال تحسين الحياة .**

كما أن الطموح لا يعني الجشع دائمًا.

وقد فهم بعض الناس الدين بطريقة جعلت الفقر فضيلة مطلقة، بينما فهمه آخرون بطريقة جعلت المال غاية الحياة كلها.

والحقيقتان ناقصتان.

يقول ابن تيمية:

"الصبر الجميل لا ينافي السعي في دفع البلاء".

فالإنسان قد يرضى بما عنده، وفي الوقت نفسه يسعى لتحسين حياته.

وهذا هو التوازن الصعب.

الثروة ليست مالًا فقط

حين يقال إن شخصًا "ثري"، فغالبًا يُقصد مقدار ما يملكه من أموال.

لكن الثروة الحقيقية أوسع بكثير.

فالإنسان قد يملك:

- **صحة ممتازة،**
- **وعائلة مستقرة،**
- **وسمعة طيبة،**
- **وعلاقات نافعة،**
- **ومهارة مطلوبة،**

- وبيتًا آمنًا،
- وراحة نفسية .

وهذه كلها أشكال من الثروة.

بل إن بعض الناس لا يدرك قيمة ما يملك إلا حين يفقده.

وقد كتب المفكر الجزائري مالك بن نبي في شروط النهضة أن:

"مشكلة الإنسان في العالم المتخلف ليست نقص الوسائل فقط، بل طريقة النظر إلى الأشياء".

فقد يعيش إنسان وسط نعم كثيرة لكنه يرى نفسه فقيرًا لأنه يقارن نفسه بغيره باستمرار.

من يملك بيتًا أو أرضًا: هل يُعد فقيرًا؟

هذه من أكثر القضايا التي يختلف حولها الناس.

ففي مجتمعات كثيرة يوجد أشخاص دخلهم الشهري ضعيف، لكنهم يملكون:

- بيتًا،
- أو أرضًا زراعية،
- أو عقارًا قديمًا،
- أو أصولًا موروثة .

فهل هؤلاء فقراء؟

اقتصاديًا قد يكون دخلهم محدودًا فعلًا، لكن امتلاك الأصول يغير الصورة بالكامل.

فالذي يدفع إيجارًا شهريًا مرهقًا ليس كمن يملك سكنه، حتى لو كان دخلهما متقاربًا.

كما أن الأرض أو العقار أو المحل التجاري قد لا يوفر سيولة يومية، لكنه يمثل حماية مستقبلية وثروة حقيقية.

ولهذا يفرق الاقتصاديون بين:

- الدخل،
- والثروة .

الدخل هو ما تكسبه الآن،
أما الثروة فهي ما تملكه ويمكن أن يحميك مستقبلًا.

وقد كتب المستثمر الأمريكي "روبرت كيوساكي" في الأب الغني والأب الفقير:

"الأغنياء يشترون الأصول، أما الفقراء والطبقة الوسطى فيشترون الالتزامات التي يظنونها أصولًا".

ورغم المبالغات الموجودة في بعض كتب الثقافة المالية الحديثة، فإن هذه الفكرة مهمة جدًا لفهم الفرق بين المظهر والثروة الحقيقية.

فكثير من الناس يبدون أغنياء لأنهم يستهلكون كثيرًا، بينما ثروتهم الحقيقية ضعيفة أو مديونة.

خلاصة الفصل

الفقر والغنى ليسا مجرد أرقام مالية بسيطة.

إنهما مزيج من:

- **المال،**
- **والسلوك،**
- **والفرص،**
- **والثقافة،**
- **والبيئة،**
- **والنفس البشرية .**

وقد يكون الإنسان فقير الدخل لكنه يملك أصولًا واستقرارًا.
وقد يكون غني الدخل لكنه غارق في الديون والقلق.

ولهذا فإن فهم المال يبدأ أولًا بفهم البشر أنفسهم.

الفصل الثاني

كيف يفكر الفقراء؟ وكيف يفكر الأغنياء؟

حين يسمع الناس هذا السؤال، يغضب بعضهم فورًا.
فالبعض يظن أن الحديث عن "طريقة التفكير" يعني اتهام الفقراء بالغباء أو الكسل، أو تمجيد الأغنياء وكأنهم عباقرة خارقون.

لكن الواقع ليس بهذه السطحية.

فالمال لا يتحرك بالأرقام فقط، بل بالعادات والأفكار والقرارات اليومية.
ولهذا يمكن أن نجد:

- **فقيرًا ذكيًا لكنه يعيش داخل بيئة مالية مدمرة،**
- **وغنيًا محدود الثقافة لكنه تعلم قواعد بناء المال مبكرًا،**
- **وإنسانًا يعمل بجد طوال حياته دون أن يبني استقرارًا،**
- **وآخر بدخل متوسط لكنه يتحسن تدريجيًا عامًا بعد عام .**

المسألة ليست "ذكاءً" فقط، بل طريقة نظر إلى الحياة والوقت والإنفاق والعمل والمستقبل.

ولهذا فإن فهم عقلية الفقر والغنى لا يعني إدانة الناس، بل فهم كيف تتشكل علاقتهم بالمال.

الفرق بين عقلية الاستهلاك وعقلية البناء

في كثير من المجتمعات الفقيرة أو المتوسطة، يتحول المال إلى وسيلة لإثبات المكانة الاجتماعية أكثر من كونه وسيلة لبناء الاستقرار.

ولهذا قد تجد شخصًا:

- **دخله محدود،**
- **وعليه ديون،**
- **لكنه يحمل أحدث هاتف،**
- **أو يقيم حفلًا فوق قدرته،**
- **أو يشتري سيارة أكبر من حاجته .**

لماذا؟

لأن الاستهلاك أحيانًا يصبح محاولة للهروب من الشعور بالنقص أو الفشل الاجتماعي.

وقد وصف عالم الاجتماع الأمريكي "ثورستين فيبلن" هذه الظاهرة في كتاب نظرية الطبقة المترفة بمفهوم:

"الاستهلاك الاستعراضي".

أي أن الناس لا يشترون الأشياء لحاجتهم إليها فقط، بل ليُظهروا للآخرين أنهم قادرون على الشراء.

وهنا يبدأ الفرق بين:

- **عقلية الاستهلاك،**
- **وعقلية البناء .**

عقلية الاستهلاك تسأل:

ماذا أشتري الآن؟

أما عقلية البناء فتسأل:

ماذا سيبقى معي بعد سنوات؟

ولهذا قال المستثمر الأمريكي وارن بافيت:

"إذا اشتريت أشياء لا تحتاجها، فستضطر قريبًا لبيع أشياء تحتاجها".

وفي كثير من الأحيان يبدو بعض الأغنياء أقل استعراضًا من الطبقة المتوسطة نفسها.

وقد لاحظ الباحثان الأمريكيان توماس ستانلي وويليام دانكو في كتاب المليونير المجاور أن عددًا كبيرًا من الأثرياء الحقيقيين يعيشون حياة أقل بهرجة مما يتخيله الناس.

فالثراء الحقيقي غالبًا هادئ، أما الاستعراض فليس دائمًا دليلًا على الثروة.

التفكير القصير والتفكير البعيد

من أخطر ما يصنع الفقر أن يعيش الإنسان داخل "أزمة اليوم فقط."

حين يكون كل التفكير منصبًا على:

- نهاية الشهر،
- فاتورة الكهرباء،
- الإيجار،
- الطعام،
- الدين القريب .

يصبح من الصعب جدًا التفكير بالمستقبل.

ولهذا فإن الفقر لا يستهلك المال فقط، بل يستهلك القدرة على التخطيط.

وقد شرح الاقتصادي الهندي أبهيجيت بانيرجي والاقتصادية الفرنسية إستير دوفلو ذلك في كتاب اقتصاد الفقر حين أوضحا أن الفقراء كثيرًا ما يتخذون قرارات تبدو غير منطقية؛ ليس لأنهم أقل ذكاء، بل لأن ضغط الحياة اليومية يدفعهم إلى التفكير القصير.

فالإنسان المرهق بالقلق المالي لا يفكر مثل الإنسان المستقر.

ومع ذلك، فإن بعض الناس يبقون أسرى للحاضر حتى بعد تحسن دخلهم.

تزيد رواتبهم… فتزيد مصاريفهم فورًا.

ولهذا نجد من يحصل على زيادة مالية ثم يعود سريعًا إلى الأزمة نفسها.

وقد أطلق علماء الاقتصاد السلوكي على هذه الظاهرة اسم:

"تضخم نمط الحياة".

أي أن الإنسان كلما زاد دخله رفع مستوى استهلاكه بدل أن يبني استقراره.

الخوف من المخاطرة

الخوف المالي طبيعي.

فالإنسان يخاف:

- خسارة ماله،
- فقدان وظيفته،
- الفشل،

- **كلام الناس،**
- **تكرار التجارب المؤلمة .**

لكن المشكلة تبدأ حين يتحول الخوف إلى شلل دائم.

فبعض الناس لا يغيرون حياتهم رغم بؤسها لأنهم يخافون أي خطوة جديدة.

يبقى سنوات في وظيفة سيئة لأنه يخاف المغامرة.
ويرفض تعلم مهارة جديدة لأنه يخشى الفشل.
ويتجنب أي مشروع لأنه رأى مشروعًا فشل عند قريب له.

وفي المقابل هناك من يندفعون بلا حساب فيخسرون كل شيء.

إذن ليست المشكلة في المخاطرة نفسها، بل في:

- **فهمها،**
- **وحسابها،**
- **والاستعداد لها .**

وقد كتب المفكر اللبناني الأمريكي نسيم نيقولا طالب في كتاب مخادعون بالصدفة أن البشر غالبًا:

"يخلطون بين الحظ والمهارة".

ولهذا يقلد كثير من الناس قصص النجاح دون فهم الظروف التي صنعتها.

كما أن الفقر الطويل يجعل الإنسان أكثر خوفًا من الخسارة؛ لأن خسارته تكون مؤلمة أكثر من خسارة الغني.

أثر التربية على طريقة التفكير المالي

كثير من الناس لا يلاحظون أن علاقتهم بالمال بدأت منذ الطفولة.

فالطفل الذي يسمع دائمًا:

- **"نحن لا نستطيع ".**
- **"المال يفسد الناس ".**
- **"الأغنياء لصوص ".**
- **"اصرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب ".**

سينشأ غالبًا بعلاقة مضطربة مع المال.

وفي المقابل، فإن الطفل الذي يرى:

- التخطيط،
- والادخار،
- والانضباط،
- واحترام العمل،
- وتأجيل الرغبات،

يكتسب عقلية مختلفة تمامًا.

وقد أشار عالم النفس الأمريكي دانيال كانيمان في كتاب التفكير السريع والبطيء إلى أن جزءًا كبيرًا من قرارات البشر يتم بطريقة تلقائية وعاطفية، لا عقلانية بالكامل.

ولهذا فإن العادات التي يتعلمها الإنسان مبكرًا تبقى مؤثرة فيه سنوات طويلة.

وفي المجتمعات العربية خصوصًا، كثيرًا ما تُورث العائلات ليس المال فقط، بل طريقة التعامل معه أيضًا.

فهناك عائلات تبني أبناءها على:

- الادخار،
- واحترام العمل،
- وعدم التفاخر .

وهناك عائلات تعيش على:

- الاستهلاك،
- والديون،
- والمظاهر،
- وردود الفعل العاطفية .

ثم تتكرر النتيجة عبر الأجيال.

ثقافة "اصرف ما في الجيب"

هذه العبارة الشعبية تختصر عقلية منتشرة جدًا:

المال موجود لكي يُصرف فورًا.

ولهذا نجد بعض الناس يشعرون بالتوتر إذا بقي معهم مال دون إنفاق.

فيشترون أشياء لا يحتاجونها، أو يدخلون في التزامات فوق طاقتهم، فقط لأن وجود المال نفسه يدفعهم للاستهلاك.

وقد ساعدت الإعلانات الحديثة ووسائل التواصل الاجتماعي على تضخيم هذه المشكلة.

فالناس اليوم لا يقارنون أنفسهم بجيرانهم فقط، بل بآلاف الصور اليومية التي تعرض حياة مترفة ومنتقاة بعناية.

وهنا تتحول المقارنة إلى مرض دائم.

وقد كتب الفيلسوف الفرنسي جان جاك روسو:

"الإنسان يعيش نصف تعاسته بسبب مقارنة نفسه بالآخرين".

ومع الوقت يصبح الإنفاق وسيلة لإثبات الذات، لا لتلبية الحاجة.

لماذا يكرر الناس أخطاءهم المالية؟

هذا السؤال من أهم أسئلة الكتاب كله.

لماذا يعرف الناس أن:

- **الديون مرهقة،**
- **والتبذير مؤذٍ،**
- **والاستعراض مكلف،**
- **والقروض الاستهلاكية خطيرة،**

ثم يكررون الأخطاء نفسها؟

لأن الإنسان ليس آلة عقلانية بالكامل.

إنه يتأثر:

- **بالعاطفة،**
- **والضغط الاجتماعي،**
- **والخوف،**
- **والرغبة في القبول،**
- **وتقليد الآخرين،**
- **والراحة المؤقتة .**

ولهذا قال بنيامين فرانكلين:

"احذر المصروفات الصغيرة؛ فثقب صغير قد يغرق سفينة كبيرة".

لكن البشر غالبًا لا يشعرون بخطورة العادات الصغيرة إلا بعد تراكم نتائجها.

وقد لاحظ جيمس كلير في كتاب العادات الذرية أن:

"القرارات الصغيرة المتكررة هي التي تصنع حياة الإنسان".

وهذا ينطبق على المال أكثر من أي شيء آخر تقريبًا.

فالفقر في كثير من الأحيان ليس قرارًا واحدًا، بل سلسلة طويلة من:

- **العادات،**
- **وردود الأفعال،**
- **والتأجيل،**
- **والأخطاء الصغيرة المتكررة .**

وكذلك الغنى غالبًا ليس ضربة حظ مفاجئة، بل نتيجة تراكم طويل من السلوك والانضباط والتعلم.

خلاصة الفصل

الناس لا يتعاملون مع المال بعقولهم فقط، بل أيضًا:

- **بعاداتهم،**
- **ومخاوفهم،**
- **وتربيتهم،**
- **ورغباتهم،**
- **وصورتهم أمام المجتمع .**

ولهذا فإن الفرق بين الفقر والغنى ليس دائمًا في مقدار الدخل فقط، بل في طريقة التفكير والتصرف مع المال عبر السنوات.

**فالإنسان قد يكسب كثيرًا ويهدم نفسه بالاستهلاك والعشوائية،
وقد يبدأ قليلًا لكنه يبني حياته بالتدريج.**

**وفي النهاية، فإن المال لا يكشف فقط حجم ما نملك...
بل يكشف أيضًا كيف نفكر.**

الفصل الثالث

العمل والمال: لماذا يعمل الناس كثيرًا ويبقون فقراء؟

من أكثر الأسئلة التي تتكرر في حياة الناس سؤال يبدو بسيطًا لكنه مؤلم:

كيف يعمل إنسان عشر أو اثنتي عشرة ساعة يوميًا، وربما أكثر، ثم يبقى عاجزًا عن بناء حياة مستقرة؟

ولماذا نجد أحيانًا من يعمل أقل لكنه يكسب أكثر؟

**وهل المشكلة في الكسل؟
أم في الظلم؟
أم في نوع العمل نفسه؟
أم في الاقتصاد؟
أم في طريقة تفكير الناس؟**

الحقيقة أن العلاقة بين العمل والمال ليست مباشرة كما يتصور كثيرون.

فالناس تعلموا منذ الصغر فكرة تبدو عادلة ومنطقية:

"كلما عملت أكثر كسبت أكثر".

لكن الواقع الاقتصادي الحديث أكثر تعقيدًا من ذلك.

فهناك:

- **أعمال تستهلك العمر دون أن تبني مستقبلًا،**
- **وأعمال تبني قيمة طويلة المدى،**
- **ومهارات يزداد سعرها مع الوقت،**
- **وأخرى يمكن استبدال أصحابها بسهولة .**

ولهذا لا يكفي أن يعمل الإنسان كثيرًا فقط، بل المهم:

- **ماذا يعمل؟**
- **وكيف يعمل؟**
- **وما القيمة التي يقدمها؟**
- **وهل يبني شيئًا يتطور مع الزمن أم يكرر الجهد نفسه كل يوم؟**

الفرق بين العمل المنتج والعمل المستنزف

ليس كل تعب متساويًا.

قد يعمل رجلان عدد الساعات نفسه، لكن أحدهما يبني مستقبلًا ماليًا، بينما يستهلك الآخر صحته وعمره دون تقدم حقيقي.

هناك أعمال تشبه السير في طاحونة:

- **الجهد يتكرر،**
- **والدخل يتوقف فور توقف العمل،**
- **ولا يوجد نمو حقيقي،**
- **ولا مهارة تتراكم،**

- ولا أصل يُبنى مع الزمن .

وهذا ما يمكن تسميته:

"العمل المستنزف".

أما العمل المنتج فهو الذي:

- يطور مهارة،
- أو يبني سمعة،
- أو يخلق أصلًا،
- أو يرفع قيمة الإنسان في السوق مع الوقت .

ولهذا قد يبقى بعض العمال سنوات طويلة في المكان نفسه ماليًا رغم الجهد الهائل.

وقد كتب الاقتصادي الألماني كارل ماركس في رأس المال عن الأعمال التي يستهلك فيها الإنسان جهده دون أن يملك أثر عمله أو ثماره الحقيقية.

ورغم الاختلاف الكبير حول أفكار ماركس الاقتصادية، فإن ملاحظته حول استنزاف العمال بقيت حاضرة في النقاش الاقتصادي حتى اليوم.

وفي العالم العربي نرى هذه الصورة كثيرًا:
عامل يومي يعمل بلا توقف، لكنه يبدأ كل شهر تقريبًا من الصفر.

بينما يوجد آخر يتعب سنوات في تعلم مهنة أو مهارة، ثم تبدأ قيمة وقته بالارتفاع تدريجيًا.

الفرق هنا ليس في "التعب"، بل في نوع التعب.

قيمة المهارة لا عدد ساعات العمل

واحدة من أكبر الصدمات الاقتصادية في العصر الحديث أن السوق لا يدفع للناس بحسب مقدار الجهد فقط، بل بحسب:

- ندرة المهارة،
- وصعوبة تعويض الشخص،
- والقيمة التي يقدمها .

ولهذا قد يكسب:

- **طبيب متخصص،**
- **أو مهندس نادر،**
- **أو مبرمج محترف،**
- **أو محامٍ خبير،**

في ساعة واحدة أكثر مما يكسبه عامل بسيط في أسبوع كامل.

وهذا ليس دائمًا عدلًا أخلاقيًا، لكنه واقع السوق.

وقد قال المستثمر الأمريكي وارن بافيت:

"أفضل استثمار يمكنك القيام به هو الاستثمار في نفسك".

أي في:

- **التعلم،**
- **والمهارات،**
- **والخبرة،**
- **والقدرة على حل المشكلات .**

فالإنسان الذي يملك مهارة مطلوبة يصبح أكثر قدرة على تحسين دخله مع الزمن.

أما الذي يعتمد فقط على الجهد البدني القابل للاستبدال بسهولة، فيبقى غالبًا تحت ضغط المنافسة وانخفاض الأجور.

ولهذا كانت الحرف والمهن والخبرات عبر التاريخ مصدرًا مهمًا للاستقرار.

وقد أشار ابن خلدون في المقدمة إلى قيمة الصنائع والمهارات، واعتبرها أساسًا مهمًا للعمران والرزق.

الوظيفة بين الأمان والوهم

في كثير من المجتمعات العربية، تُعامل الوظيفة وكأنها النجاة الكبرى.

فالأسرة تشعر بالطمأنينة حين يحصل ابنها على:

- وظيفة حكومية،
- أو راتب ثابت،
- أو عقد دائم .

وهذا مفهوم؛ لأن الاستقرار المالي مهم فعلًا.

لكن المشكلة تبدأ حين تتحول الوظيفة إلى:

- منطقة راحة دائمة،
- أو خوف مرضي من التغيير،
- أو اعتماد كامل على مصدر دخل واحد .

فهناك وظائف تعطي:

- دخلًا ثابتًا،
- لكنها تمنع التطور،
- أو تستهلك العمر دون نمو حقيقي .

وقد يكتشف الموظف بعد عشرين سنة أن دخله لم يعد يكفي، وأن السوق تغير، وأن مهاراته أصبحت محدودة.

ولهذا قال الكاتب الأمريكي روبرت كيوساكي في الأب الغني والأب الفقير:

"الأغنياء يبنون الأصول، بينما يعمل معظم الناس مقابل الراتب فقط".

ورغم المبالغات المعروفة في بعض كتب الثقافة المالية، فإن الفكرة الأساسية مهمة:
الاعتماد الكامل على الراتب وحده قد يجعل الإنسان هشًا أمام الأزمات.

ومع ذلك، يجب الحذر من وهم آخر انتشر حديثًا، وهو احتقار الوظيفة بالكامل.

فالوظيفة ليست فشلًا، بل قد تكون:

- بداية جيدة،
- أو مصدر استقرار،
- أو قاعدة لبناء حياة أفضل .

المشكلة ليست في الوظيفة نفسها، بل في:

- **الجمود،**
- **وعدم التطور،**
- **والاعتماد الكامل عليها دون بناء مهارات أو أصول أخرى .**

الأعمال الصغيرة والرزق المتقلب

في العالم العربي يعيش ملايين الناس على:

- **التجارة الصغيرة،**
- **والأعمال الحرة،**
- **والمشاريع البسيطة،**
- **والعمل الموسمي .**

وهؤلاء لا يعيشون غالبًا براتب ثابت، بل بدخل متقلب.

فقد يربح التاجر الصغير شهرًا جيدًا، ثم يمر بفترة ركود طويلة.

وهذا النوع من الحياة المالية يصنع ضغطًا نفسيًا مختلفًا.

فالإنسان حين لا يعرف دخل الشهر القادم بدقة، يصبح أكثر خوفًا وأكثر حساسية تجاه الخسارة.

ولهذا نجد بعض أصحاب الأعمال الصغيرة:

- **يعملون باستمرار،**
- **لكنهم لا يبنون استقرارًا،**
- **لأن كل الأرباح تعود للاستهلاك أو لتغطية الأزمات .**

وقد كتب الاقتصادي النمساوي جوزيف شومبيتر في كتاب الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية أن الاقتصاد يتحرك أساسًا بروح المبادرة والمشروعات، لكنه أشار أيضًا إلى أن السوق قاسٍ ولا يرحم الجميع بالطريقة نفسها.

فالعمل الحر ليس طريقًا مضمونًا للثراء كما تصوره بعض منصات الإنترنت الحديثة.

أثر البطالة المقنعة

من أخطر المشكلات الاقتصادية في بعض الدول ما يسمى:

"البطالة المقنعة".

أي وجود أشخاص يعملون شكليًا، لكن إنتاجيتهم الحقيقية ضعيفة جدًا.

وقد يحدث هذا في:

- **بعض المؤسسات الحكومية،**
- **أو الأعمال العائلية،**
- **أو الأسواق المشبعة،**
- **أو الوظائف التي لا تضيف قيمة حقيقية .**

فيبدو الشخص "موظفًا"، لكنه في الحقيقة لا يحقق تقدمًا اقتصاديًا حقيقيًا لنفسه أو للمجتمع.

وهذه المشكلة خطيرة لأنها تخلق وهم العمل دون بناء إنتاج فعلي.

وقد ناقش الاقتصادي البريطاني جون ماينارد كينز قضية التشغيل والإنتاجية وأثرهما على الاقتصاد في كتابه النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود.

فالاقتصاد لا يقاس بعدد العاملين فقط، بل بقيمة ما ينتجونه.

لماذا لا يكفي الاجتهاد وحده أحيانًا؟

هذه من أصعب الحقائق التي لا يحب الناس سماعها.

فالاجتهاد مهم جدًا… لكنه ليس العامل الوحيد.

قد يجتهد شخص:

- **داخل بيئة فاسدة،**
- **أو تعليم ضعيف،**
- **أو اقتصاد منهار،**
- **أو حرب،**

- أو مجتمع يغلق الفرص أمامه .

وقد يبدأ آخر حياته بفرص أفضل:

- تعليم أقوى،
- علاقات نافعة،
- رأس مال عائلي،
- أو بيئة مستقرة .

ولهذا فإن الحياة ليست سباقًا يبدأ فيه الجميع من خط واحد.

وقد كتب المفكر المصري سلامة موسى:

"الاجتهاد وحده لا يكفي إذا كانت البيئة ضدك".

لكن هذا لا يعني أن الإنسان بلا مسؤولية.

فالناس لا يملكون دائمًا تغيير ظروفهم الكبرى، لكنهم يملكون غالبًا:

- تطوير مهاراتهم،
- وتحسين قراراتهم،
- وتقليل أخطائهم،
- والتخطيط الأفضل لحياتهم .

وهذا ما يصنع الفارق التدريجي مع الزمن.

خلاصة الفصل

العمل وحده لا يصنع الثروة دائمًا.

فالفرق كبير بين:

- عمل يستهلك العمر،
- وعمل يبني قيمة .

كما أن السوق يكافئ غالبًا:

- المهارة،
- والخبرة،
- والندرة،
- والقدرة على حل المشكلات،

أكثر مما يكافئ مجرد عدد ساعات التعب.

ولهذا قد يعمل إنسان كثيرًا ويبقى فقيرًا، ليس لأنه كسول، بل لأنه عالق داخل:

- عمل منخفض القيمة،
- أو بيئة صعبة،
- أو نمط حياة يستهلك دخله بالكامل .

وفي المقابل، فإن الاجتهاد الذكي، مع التعلم والتطور والصبر، يظل أحد أهم الطرق الواقعية لتحسين الحياة المالية، حتى لو لم يكن طريقًا سريعًا أو سهلًا.

الفصل الرابع

العادات اليومية التي تصنع الفقر أو الغنى

نادراً ما يصبح الإنسان فقيرًا بسبب قرار واحد فقط.
ونادرًا أيضًا ما يصبح غنيًا بسبب خطوة واحدة مفاجئة.

في الغالب، تتشكل الحياة المالية من أشياء صغيرة تتكرر كل يوم:

- طريقة الإنفاق،
- أسلوب الشراء،
- التعامل مع الديون،
- العادات الاستهلاكية،
- والانضباط أو الفوضى في إدارة المال .

ولهذا فإن بعض الناس يخسرون أعمارهم المالية لا في الصفقات الكبرى، بل في التفاصيل الصغيرة التي لا ينتبهون إليها.

إن أخطر ما في العادات اليومية أنها تتحول مع الوقت إلى شيء طبيعي لا يلاحظه الإنسان.

فقد يتألم الإنسان من خسارة كبيرة مفاجئة، لكنه لا يشعر بالنزيف البطيء الذي يستمر سنوات.

ولهذا قال الكاتب الأمريكي جيمس كلير في كتاب العادات الذرية:

"النجاح هو نتيجة العادات اليومية، لا التحولات الكبرى النادرة".

وهذا ينطبق على المال أكثر مما ينطبق على أشياء كثيرة أخرى.

الاستهلاك والتبذير

لم يعرف الإنسان في تاريخه عصرًا يُدفع فيه للاستهلاك كما يحدث اليوم.

الإعلانات تلاحقه:

- **في الهاتف،**
- **والشارع،**
- **والتلفاز،**
- **ووسائل التواصل،**
- **وحتى أثناء مشاهدة مقطع قصير لا يتجاوز ثواني .**

والرسالة الدائمة هي:

اشترِ أكثر... تعش أفضل.

لكن المشكلة أن السوق لا يهتم دائمًا بما يحتاجه الإنسان، بل بما يمكن إقناعه بشرائه.

ولهذا أصبح كثير من الناس يستهلكون لا لأنهم محتاجون، بل لأنهم:

- **متوترون،**
- **أو مقلدون،**
- **أو خائفون من الظهور بمظهر أقل،**
- **أو يبحثون عن متعة مؤقتة .**

وقد وصف عالم الاجتماع الأمريكي ثورستين فيبلن في كتاب نظرية الطبقة المترفة ظاهرة:

"الاستهلاك الاستعراضي".

أي شراء الأشياء لإظهار المكانة الاجتماعية لا للحاجة الحقيقية.

وفي كثير من البيوت العربية، قد نجد أسرة:

- **دخلها محدود،**
- **وعليها ديون،**
- **لكنها تنفق بسخاء على المناسبات والمظاهر خوفًا من كلام الناس .**

وهنا يصبح الاستهلاك أحيانًا نوعًا من الضغط الاجتماعي.

وقد نهى القرآن عن هذا السلوك بوضوح:

﴿وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا * إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ﴾
سورة الإسراء: 26-27.

فالتبذير ليس مجرد خطأ اقتصادي، بل خلل في طريقة فهم الإنسان للمال والحاجة والقيمة.

الديون الصغيرة المتراكمة

قليل من الناس يسقطون ماليًا بسبب دين واحد ضخم فقط.
الأغلب يسقطون بسبب:

- **أقساط صغيرة،**
- **ومشتريات متكررة،**
- **وديون استهلاكية متراكمة .**

وهنا تكمن خطورة الديون الحديثة.

فالإنسان لا يدفع المال كاملًا، بل يدفع:

- **"شهريًا"،**
- **أو "بالتقسيط المريح"،**
- **أو "ادفع لاحقًا ."**

فيشعر أن المبلغ بسيط.

لكن حياته تتحول تدريجيًا إلى سلسلة طويلة من الالتزامات الشهرية.

ومع الوقت يكتشف أن راتبه لم يعد ملكه أصلًا.

وقد قال المفكر الأمريكي بنيامين فرانكلين:

"احذر المصروفات الصغيرة؛ فثقب صغير قد يغرق سفينة كبيرة".

وفي الاقتصاد السلوكي، لاحظ الباحثون أن الناس يتعاملون مع الديون الصغيرة باستهانة لأنها لا تُشعرهم بالخطر فورًا.

لكن الخطر الحقيقي يظهر في التراكم.

فالهاتف بالتقسيط، والسيارة بالقرض، والبطاقة البنكية، والمشتريات المؤجلة...
كلها قد تبدو محتملة منفردة، لكنها مجتمعة تلتهم الدخل ببطء.

ولهذا قال المستثمر الأمريكي وارن بافيت:

"إذا كنت ذكيًا فلن تحتاج إلى ديون كثيرة، وإذا كنت غبيًا فلن تنقذك الديون".

الادخار والانضباط

الادخار ليس مسألة دخل فقط كما يظن كثير من الناس.

هناك أشخاص دخلهم مرتفع لكنهم لا يدخرون شيئًا، بينما ينجح آخرون بدخل متوسط في بناء أمان مالي تدريجي.

الفرق غالبًا ليس في المال وحده، بل في:

- الانضباط،
- وتأجيل الرغبات،
- واحترام المستقبل .

وقد لاحظ الكاتب المالي مورغان هاوسل في كتاب سيكولوجية المال أن:

"الادخار هو الفجوة بين غرورك ودخلك".

أي أن بعض الناس يفشلون ماليًا لا لأن دخلهم قليل، بل لأنهم يريدون أن يظهروا بمظهر أكبر من قدرتهم الحقيقية.

والادخار ليس بخلًا كما يظن البعض.

إنه محاولة لحماية النفس من:

- **المرض،**
- **والطوارئ،**
- **وفقدان العمل،**
- **وتقلبات الحياة .**

وقد كتب ابن خلدون في المقدمة عن أهمية الاعتدال في الإنفاق، وربط الإسراف بخراب العمران والأحوال الاقتصادية.

فالمال الذي لا يُدار بعقل يختفي غالبًا مهما كان كثيرًا.

الشراء للمظاهر

من أكثر أسباب الاستنزاف المالي في العصر الحديث:

الشراء من أجل نظرة الآخرين.

بعض الناس لا يشترون:

- **السيارة،**
- **أو الهاتف،**
- **أو الملابس،**
- **أو الأثاث،**

لأنهم يحتاجونها فعلًا، بل لأنهم يريدون أن يبدوا ناجحين.

وقد تتحول الحياة كلها إلى عرض مستمر أمام الناس.

وهنا تصبح المقارنة مرضًا يوميًا.

فكلما رأى الإنسان غيره يشتري شيئًا شعر بالحاجة إلى مجاراته.

وقد كتب الفيلسوف الفرنسي جان جاك روسو:

"الإنسان الطيب يعيش ببساطة، أما الإنسان الفاسد فيعيش ليُرى".

ورغم قسوة العبارة، فإنها تشرح جزءًا من سلوك الاستعراض الاجتماعي الحديث.

وفي وسائل التواصل الاجتماعي تضاعفت المشكلة.

فالناس لا يعرضون حياتهم الحقيقية غالبًا، بل أفضل لحظاتهم وأكثرها لمعانًا.

لكن المشاهد البسيط يقارن حياته اليومية العادية بعرض دائم للنجاح والرفاهية.

وهنا يبدأ الضغط النفسي والاستهلاك العاطفي.

أثر الهاتف والسيارة والكماليات

هناك أشياء صغيرة ظاهريًا لكنها تستهلك جزءًا هائلًا من دخل الناس:

- تحديث الهواتف باستمرار، / تغيير السيارات قبل الحاجة،
- الكماليات المتكررة، / لأجهزة غير الضرورية،
- المطاعم اليومية،
- الاشتراكات المتعددة .

والمشكلة أن كل بند منها يبدو بسيطًا وحده.

لكن حين تجتمع:

- تصبح عبئًا ماليًا ضخمًا،
- وتمنع الادخار،
- وتؤجل الاستقرار الحقيقي .

وقد كتب الاقتصادي البريطاني جون ماينارد كينز عن ميل البشر إلى زيادة الاستهلاك كلما ارتفع دخلهم، وهي الفكرة التي أصبحت لاحقًا جزءًا من تفسير "التضخم الاستهلاكي".

فالإنسان إذا لم يضع حدودًا لرغباته، فإن مصروفاته تتوسع غالبًا مع أي زيادة في دخله.

كيف تستهلك العادات دخل الإنسان دون أن يشعر؟

المشكلة الكبرى في العادات المالية السيئة أنها:

- **هادئة،**
- **وبطيئة،**
- **ومتكررة .**

ولهذا لا يشعر الإنسان بخطورتها إلا بعد سنوات.

فنجان القهوة اليومي، والطلبات الصغيرة، والاشتراكات، والمشتريات العشوائية، والتنقلات غير الضرورية...
كلها تبدو تافهة منفردة.

لكنها مع الزمن تتحول إلى نمط حياة يبتلع الدخل بالكامل.

وقد شرح عالم النفس الأمريكي دانيال كانيمان في التفكير السريع والبطيء كيف يتخذ البشر كثيرًا من قراراتهم اليومية بشكل تلقائي وعاطفي دون حساب دقيق للعواقب البعيدة.

ولهذا لا يشعر كثير من الناس بأنهم يستهلكون أموالهم، لأن الإنفاق يحدث بطريقة:

- **متكررة،**
- **وصغيرة،**
- **وعاطفية،**
- **وغير مدروسة .**

ومع الوقت تصبح العادة أقوى من العقل نفسه.

خلاصة الفصل

الحياة المالية لا تتشكل غالبًا من القرارات الكبرى فقط، بل من العادات الصغيرة المتكررة.

فالإنسان قد يخسر مستقبله المالي بسبب:

- **الاستهلاك المستمر،**
- **والديون الصغيرة،**

- والرغبة في إرضاء الناس،
- وعدم الانضباط .

كما قد يبني استقرارًا وثروة تدريجية عبر:

- الادخار،
- والاعتدال،
- وتأجيل بعض الرغبات،
- وفهم الفرق بين الحاجة والاستعراض .

ولهذا فإن الفقر أو الغنى يبدأ أحيانًا من تفاصيل يومية تبدو صغيرة جدًا...
لكنها تتكرر كل يوم.

الفصل الخامس

المال داخل العائلة

نادراً ما يكون المال قضية فردية فقط.
فالإنسان لا يعيش وحده غالبًا، بل داخل أسرة تؤثر فيه ويتأثر بها.

ولهذا فإن كثيرًا من الناس لا يرثون من عائلاتهم:

- المال فقط،
- ولا الفقر فقط،
- بل يَرِثون أيضًا طريقة التفكير في المال .

فالبيت الذي يعيش فيه الطفل يعلّمه دون أن يشعر:

- كيف ينفق،
- وكيف يدخر،
- وكيف ينظر إلى العمل،
- وكيف يتعامل مع الديون،
- وهل يرى المال وسيلة للحياة أم وسيلة للمظاهر .

ولهذا نجد أحيانًا أن الفقر أو الغنى يتكرر داخل بعض العائلات عبر أجيال متتابعة، حتى حين تتغير الظروف.

فالأسرة ليست مجرد مكان للسكن، بل مدرسة مالية غير معلنة.

الفقر والغنى العائلي

قد يكون الفرد ذكيًا ومجتهدًا، لكنه يعيش داخل بيئة عائلية تستهلك كل ما ينتجه.

وقد يحدث العكس:
شخص دخله متوسط، لكنه يعيش داخل أسرة منظمة ومتعاونة، فيتحسن وضعه تدريجيًا مع الزمن.

ولهذا فإن المال داخل العائلة ليس مجرد أرقام، بل منظومة كاملة من:

- **القيم،**
- **والعادات،**
- **والتوقعات،**
- **وطريقة الحياة .**

هناك عائلات تعتبر:

- **الادخار قيمة،**
- **والعمل احترامًا،**
- **والاعتدال قوة .**

وهناك عائلات أخرى ترى أن:

- **المظاهر أهم،**
- **والإنفاق دليل مكانة،**
- **والديون أمر طبيعي،**
- **والتخطيط المالي شيء ممل أو غير ضروري .**

ومع الوقت تظهر النتائج.

وقد لاحظ المفكر الجزائري مالك بن نبي في شروط النهضة أن المجتمعات لا تتغير فقط بالمال، بل بطريقة التفكير والسلوك اليومي.

وهذا ينطبق على الأسرة تمامًا.

اختلاف المستوى المالي داخل الأسرة الواحدة

من الظواهر التي تثير دهشة الناس أن أبناء الأسرة الواحدة قد يعيشون أوضاعًا مالية مختلفة جدًا رغم أنهم تربوا في البيت نفسه.

فقد يصبح أحد الإخوة:

- **منظمًا،**
- **ومدخرًا،**
- **ومستقرًا ماليًا،**

بينما يبقى آخر:

- **غارقًا في الديون،**
- **أو الاستهلاك،**
- **أو الفوضى المالية .**

لماذا؟

لأن الإنسان لا يتأثر بالعائلة وحدها، بل أيضًا:

- **بشخصيته،**
- **وأصدقائه،**
- **وتجربته،**
- **وخبراته،**
- **وقراراته الخاصة .**

لكن الأسرة تظل نقطة البداية.

وقد أشار عالم النفس النمساوي ألفرد أدلر إلى أن ترتيب الأبناء داخل الأسرة وطريقة المعاملة قد يؤثران في تكوين الشخصية والطموح وتحمل المسؤولية.

ولهذا قد يخرج من البيت الواحد:

- شخص يحب المخاطرة،
- وآخر يخافها،
- وشخص يرى المال أداة بناء،
- وآخر يراه وسيلة للمتعة السريعة .

وفي العالم العربي كثيرًا ما نرى أسرًا فقيرة ينجح بعض أبنائها ماليًا بقوة، بينما يبقى آخرون في الظروف نفسها تقريبًا.

وهذا يؤكد أن البيئة مهمة، لكنها ليست العامل الوحيد.

أثر الزوجين على الوضع المالي

من أكثر العوامل تأثيرًا في الاستقرار المالي:

العلاقة بين الزوجين وطريقتهما في إدارة المال.

فالزواج ليس علاقة عاطفية فقط، بل شراكة اقتصادية أيضًا.

وقد تنهار ميزانية الأسرة بسبب:

- اختلاف الأولويات،
- أو غياب التخطيط،
- أو الإسراف،
- أو العناد المالي،
- أو إخفاء الديون والمصاريف .

وفي المقابل، فإن التفاهم المالي بين الزوجين قد يحمي الأسرة حتى في الظروف الصعبة.

فحين يكون هناك:

- وضوح،

- وتعاون،
- واتفاق على الأولويات،
- واحترام للإمكانات،

تصبح الحياة أكثر استقرارًا.

وقد كتب الباحث الأمريكي ديف رامزي في كتبه ومحاضراته المالية أن كثيرًا من المشكلات الزوجية الكبرى ترتبط بالمال بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

وفي المجتمعات العربية تظهر هذه المشكلة أحيانًا في:

- التفاخر الاجتماعي،
- وضغط المناسبات،
- والمقارنة بالعائلات الأخرى،
- والرغبة في الظهور بمظهر أعلى من القدرة الحقيقية .

فتتحول الأسرة تدريجيًا إلى مشروع استهلاك دائم.

التربية المالية للأبناء

نادراً ما يتعلم الأطفال الثقافة المالية في المدارس بصورة حقيقية.

ولهذا تبقى الأسرة هي المعلم الأول.

فالطفل يتعلم من البيت:

- كيف ينفق،
- وهل يؤجل رغباته،
- وهل يرى العمل شيئًا محترمًا،
- وكيف تُدار الأزمات المالية .

والأطفال يراقبون أكثر مما يسمعون.

فإذا رأوا:

- الفوضى،
- والإسراف،
- والديون،
- والشراء العاطفي،
- والعيش للمظاهر،

فإن هذه السلوكيات تصبح طبيعية عندهم.

أما إذا رأوا:

- التخطيط،
- والانضباط،
- واحترام المال،
- والعمل الجاد،
- والاعتدال،

فإنهم يكتسبون عقلية مختلفة.

وقد كتب الفيلسوف الإنجليزي جون لوك:

"عادات الإنسان تتكون قبل أن يكتمل عقله".

ولهذا فإن تعليم الطفل:

- قيمة المال،
- وأهمية الادخار،
- والفرق بين الحاجة والرغبة،

قد يكون أهم من كثير من الدروس النظرية.

وفي التراث الإسلامي كان العمل والكسب جزءًا من التربية.

وقد قال عمر بن الخطاب:

"إني لأرى الرجل فيعجبني، فإذا قيل لا حرفة له سقط من عيني".

وهي عبارة تعكس احترام العمل والإنتاج لا الاتكال والعجز.

المال والصراعات الأسرية

كثير من الخلافات العائلية التي تبدو عاطفية في ظاهرها يكون المال حاضرًا فيها بقوة.

فالمال قد يثير:

- **الغيرة،**
- **والشعور بالظلم،**
- **والمقارنة،**
- **والصراع على النفوذ،**
- **والخلاف حول الميراث،**
- **والتوتر بين الزوجين أو الإخوة .**

ولهذا فإن المال لا يكشف فقط الوضع الاقتصادي للأسرة، بل يكشف أيضًا:

- **مستوى النضج،**
- **والعدل،**
- **والثقة،**
- **والأنانية أو التعاون .**

وفي بعض العائلات يتحول المال إلى وسيلة سيطرة أو تفاخر أو إذلال.

بينما توجد عائلات أخرى تستخدم المال كوسيلة:

- **للحماية،**
- **والتعاون،**
- **والدعم،**
- **وبناء الاستقرار الجماعي .**

وقد أشار علي الوردي في كتبه الاجتماعية إلى أن التوترات الاقتصادية كثيرًا ما تختبئ داخل العلاقات الاجتماعية والأسرية دون أن يعترف الناس بها بوضوح.

العائلة التي تبني... والعائلة التي تستهلك

ليست كل الأسر متشابهة في علاقتها بالمال.

فهناك عائلات:

- تبني بيتًا بعد بيت،
- أو تعلم أبناءها مهارات نافعة،
- أو تدخر بهدوء،
- أو تستثمر في التعليم والعمل .

وهناك عائلات أخرى تستهلك كل ما يدخل إليها مهما كان كثيرًا.

والفرق غالبًا ليس في حجم الدخل فقط، بل في:

- طريقة التفكير،
- والانضباط،
- والأولويات .

وقد نجد أسرة متوسطة الدخل تبني استقرارًا طويل المدى، بينما تنهار أسرة أخرى بدخل أعلى بسبب:

- الفوضى،
- والمظاهر،
- والديون،
- وضعف التخطيط .

وقد كتب الاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث في ثروة الأمم أن:

"الادخار لا التبذير هو الذي يزيد رأس المال".

وهي فكرة بسيطة، لكنها تفسر كيف تبني بعض العائلات ثرواتها تدريجيًا عبر سنوات طويلة.

خلاصة الفصل

المال داخل الأسرة ليس مجرد دخل ومصاريف، بل ثقافة كاملة تنتقل بين الأجيال.

فالبيت قد يكون:

- **مكانًا لبناء الاستقرار،**
- **أو مصنعًا للفوضى المالية .**

كما أن العائلة قد تدفع أبناءها نحو:

- **الانضباط والعمل والادخار،**
- **أو نحو الاستهلاك والديون والاستعراض .**

ولهذا فإن فهم الفقر والغنى لا يكتمل دون فهم:
كيف تفكر الأسرة،
وكيف تنفق،
وكيف تربي أبناءها على التعامل مع المال.

الفصل السادس

الرجل والمرأة والمال

من أكثر الموضوعات حساسية وتعقيدًا داخل أي مجتمع:

علاقة الرجل والمرأة بالمال.

فالمال ليس مجرد وسيلة للشراء والإنفاق، بل يرتبط عند البشر بـ:

- **الأمان،**
- **والسلطة،**
- **والاستقلال،**
- **والمكانة،**
- **والقدرة على الاختيار .**

ولهذا تختلف نظرة الرجال والنساء إلى المال في كثير من الأحيان، ليس لأن أحدهما أفضل من الآخر، بل لأن:

- التربية مختلفة،
- والتوقعات الاجتماعية مختلفة،
- والضغوط النفسية مختلفة،
- والأدوار داخل الأسرة والمجتمع مختلفة أيضًا .

ومع ذلك يجب الحذر من التعميم الساذج.

فليس كل الرجال متشابهين، ولا كل النساء متشابهات.
لكن توجد أنماط متكررة يمكن ملاحظتها في معظم المجتمعات.

كيف ينظر الرجل إلى المال؟

في كثير من الثقافات، تربى الرجل منذ طفولته على أن قيمته ترتبط بقدرته على:

- العمل،
- والإنفاق،
- وتحمل المسؤولية،
- وتوفير الحياة الكريمة .

ولهذا يشعر كثير من الرجال أن المال ليس مجرد رفاهية، بل إثبات للقدرة والنجاح والرجولة الاجتماعية.

فالرجل الذي يعجز عن:

- إعالة أسرته،
- أو تحسين وضعه،
- أو تحقيق الاستقرار،

قد يشعر بفشل نفسي حتى لو لم يقل ذلك بصراحة.

وقد أشار عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو في كتاباته عن "رأس المال الاجتماعي والرمزي" إلى أن المال عند البشر ليس قيمة اقتصادية فقط، بل وسيلة للحصول على المكانة والاعتراف الاجتماعي.

ولهذا نجد بعض الرجال:

- يبالغون في العمل،
- أو يدخلون في ديون مرهقة،
- أو يطاردون مظاهر النجاح،

خوفًا من أن يظهروا بمظهر العاجز أو الأقل شأنًا.

وفي المجتمعات العربية خصوصًا، كثيرًا ما يُقاس الرجل بقدرته المالية قبل أي شيء آخر تقريبًا.

ولهذا قد يتحمل بعض الرجال فوق طاقتهم:

- في الزواج،
- والسكن،
- والسيارة،
- والمناسبات،
- والمظاهر الاجتماعية .

ليس دائمًا حبًا في الترف، بل أحيانًا خوفًا من نظرة المجتمع.

كيف تنظر المرأة إلى الأمان المالي؟

إذا كان الرجل ينظر إلى المال غالبًا بوصفه:

وسيلة للقدرة والمكانة،

فإن كثيرًا من النساء ينظرن إليه بوصفه:

وسيلة للأمان والاستقرار.

فالمرأة غالبًا أكثر حساسية تجاه:

- الاستقرار الأسري،
- وتأمين المستقبل،

- والخوف من التقلبات المفاجئة .

ولهذا قد تكون بعض النساء أكثر اهتمامًا بـ:

- الادخار،
- أو الاحتفاظ بمبلغ للطوارئ،
- أو تأمين احتياجات البيت والأبناء .

وقد لاحظت الباحثة الأمريكية باربرا ستاني في كتاب أسرار النساء الستة حول المال أن علاقة النساء بالمال غالبًا ترتبط بالشعور بالأمان أكثر من فكرة الهيمنة أو الاستعراض.

لكن في المقابل، تتعرض النساء أيضًا لضغوط استهلاكية ضخمة:

- في المظهر،
- والملابس،
- والتجميل،
- والمناسبات،
- وصورة "المرأة الناجحة" التي تصنعها الإعلانات ووسائل التواصل .

ولهذا فإن المرأة قد تعيش صراعًا بين:

- الرغبة في الأمان،
- وضغط الصورة الاجتماعية .

من الأكثر حرصًا على الادخار؟

هذا سؤال يتكرر كثيرًا، لكن الإجابة ليست بسيطة.

بعض الدراسات الاقتصادية والسلوكية تشير إلى أن النساء في المتوسط أكثر حذرًا ماليًا، بينما يميل الرجال إلى المخاطرة بدرجة أكبر.

وقد أظهرت أبحاث في الاقتصاد السلوكي أن الرجال غالبًا:

- يدخلون استثمارات أكثر خطورة،
- ويتخذون قرارات مالية أسرع،

- بينما تميل النساء إلى الحذر والتفكير الأطول .

لكن هذا لا يعني أن كل النساء مدخرات، ولا أن كل الرجال متهورون.

فالبيئة والتربية والشخصية تبقى عوامل حاسمة.

وقد كتب عالم النفس الأمريكي دانيال كانيمان في التفكير السريع والبطيء أن البشر عمومًا لا يتخذون قراراتهم المالية بعقلانية كاملة، بل يتأثرون بالخوف والطمع والعاطفة والانطباعات السريعة.

ولهذا قد نجد:

- رجلًا شديد الحرص المالي،
- وامرأة شديدة الانضباط،
- أو العكس تمامًا .

لكن الملاحظ اجتماعيًا أن النساء غالبًا أكثر اهتمامًا بالأمان طويل المدى للأسرة، بينما يرتبط المال عند كثير من الرجال بفكرة الإنجاز والمكانة.

أثر العاطفة والضغوط الاجتماعية على الإنفاق

الإنسان لا يشتري بعقله فقط.

كثير من الإنفاق يحدث بدافع:

- العاطفة،
- أو التوتر،
- أو المقارنة،
- أو الرغبة في القبول الاجتماعي .

وقد تتأثر النساء أحيانًا بضغوط:

- الجمال،
- والموضة،
- وصورة النجاح الاجتماعي .

بينما يتأثر بعض الرجال بضغوط:

- **السيارة،**
- **والمكانة،**
- **والإنفاق الاستعراضي،**
- **وإظهار القدرة المالية .**

وفي الحالتين، يتحول المال إلى أداة لإرضاء المجتمع أكثر من تلبية الحاجة الحقيقية.

وقد كتب الفيلسوف الألماني إريك فروم في كتاب الإنسان بين الجوهر والمظهر أن المجتمعات الحديثة دفعت الإنسان إلى تعريف نفسه بما يملك لا بما هو عليه.

ولهذا أصبح كثير من البشر يستهلكون ليشعروا بالقيمة أو القبول.

المال داخل مؤسسة الزواج

من أكثر أسباب التوتر الزوجي في العالم:

الخلاف حول المال.

فالزواج لا يجمع شخصين فقط، بل يجمع:

- **عادتين ماليتين،**
- **وطريقتين في الإنفاق،**
- **وأولويات مختلفة،**
- **وتوقعات متباينة .**

وقد يكون أحد الزوجين:

- **ميالًا للادخار،**
- **والآخر للاستهلاك .**

أو أحدهما:

- **يحب التخطيط،**

- والآخر يعيش بعشوائية .

وهنا تبدأ المشكلات.

وقد أظهرت دراسات اجتماعية كثيرة أن الخلافات المالية من أكثر العوامل المرتبطة بالتوتر والطلاق.

لكن المشكلة ليست دائمًا في قلة المال، بل أحيانًا في:

- غياب الوضوح،
- أو غياب الاتفاق،
- أو الصراع على السيطرة المالية .

وفي بعض البيوت يتحول المال إلى:

- أداة ضغط،
- أو تحكم،
- أو إثبات سلطة .

بينما تنجح أسر أخرى لأن المال فيها يُدار بروح:

- التعاون،
- والشفافية،
- واحترام الإمكانات الواقعية .

وقد قال عمر بن عبد العزيز:

"ما عال من اقتصد".

أي أن الاعتدال وحسن التدبير يحميان الأسرة من كثير من الأزمات.

الاستقلال المالي والتوازن الأسري

من القضايا الحديثة التي أصبحت أكثر حضورًا:

الاستقلال المالي داخل الأسرة.

فالمرأة اليوم تعمل أكثر من السابق في كثير من المجتمعات، وأصبح دخلها جزءًا مهمًا من الاقتصاد العائلي.

وهذا خلق أسئلة جديدة:

- **كيف يتحقق التوازن؟**
- **كيف تُدار المسؤوليات؟**
- **هل الاستقلال المالي يقوي الأسرة أم يضعفها؟**

والحقيقة أن المال لا يفسد العلاقات وحده، لكنه يكشف ما فيها.

فالأسرة المتوازنة تستطيع تحويل المال إلى:

- **تعاون، / وشراكة، / واستقرار .**

أما العلاقات المضطربة فقد يتحول فيها المال إلى:

- **منافسة،**
- **أو صراع نفوذ،**
- **أو وسيلة لإثبات السيطرة .**

وقد أشار المفكر المصري قاسم أمين في كتاباته الاجتماعية إلى أن الاستقرار الأسري يحتاج إلى توازن في الحقوق والواجبات، لا إلى صراع دائم على السلطة داخل البيت.

والاستقلال المالي الصحي لا يعني:

- **الانفصال النفسي،**
- **أو الفردية القاسية،**

بل يعني:

- **الكرامة،**
- **والقدرة على المساهمة،**
- **والأمان،**
- **مع بقاء روح الأسرة والتعاون .**

خلاصة الفصل

الرجل والمرأة لا ينظران إلى المال بالطريقة نفسها دائمًا، لأن:

- **تجاربهما مختلفة،**
- **وضغوط المجتمع عليهما مختلفة،**
- **وتوقعات الحياة منهما مختلفة أيضًا .**

لكن المال داخل الأسرة قد يصبح:

- **مصدر أمان واستقرار،**
- **أو سببًا دائمًا للصراع والتوتر .**

ولهذا فإن نجاح الحياة المالية داخل الزواج لا يعتمد فقط على حجم الدخل، بل على:

- **التفاهم،**
- **والوضوح،**
- **والانضباط،**
- **واحترام الواقع،**
- **والقدرة على الموازنة بين الحاجة والرغبة والمكانة الاجتماعية .**

فالأسرة الناجحة ماليًا ليست دائمًا الأغنى...
بل غالبًا الأكثر وعيًا واتزانًا في التعامل مع المال.



الفصل السابع

المجتمع الذي يصنع الفقراء والأغنياء

حين ينجح شخص ماليًا، يحب الناس أحيانًا أن يختصروا قصته في عبارة بسيطة:

"لقد اجتهد فنجح".

وحين يفشل آخر، قد يسمع:

"لو عمل أكثر لما بقي فقيرًا".

لكن الواقع أعقد من ذلك بكثير.

فالإنسان لا يعيش خارج المجتمع، بل داخله.
والمجتمع نفسه قد يفتح الأبواب لبعض الناس أكثر من غيرهم.

هناك من يولد:

- **في بيئة مستقرة،**
- **وتعليم جيد،**
- **وعلاقات نافعة،**
- **وأسرة واعية ماليًا .**

بينما يولد آخر:

- **في فقر،**
- **أو حرب،**
- **أو تعليم ضعيف،**
- **أو مجتمع مغلق الفرص .**

ولهذا فإن الفقر والغنى ليسا دائمًا نتيجة الجهد الفردي وحده، بل أيضًا نتيجة:

- **البيئة،**
- **والفرص،**
- **والقوانين،**

- والعلاقات،
- والظروف التاريخية .

وهذا لا يلغي مسؤولية الفرد، لكنه يمنع النظرة السطحية القاسية التي تتعامل مع البشر وكأنهم بدأوا جميعًا من النقطة نفسها.

البيئة الاجتماعية وأثرها

الإنسان يتأثر ببيئته أكثر مما يظن.

فالطفل الذي يكبر في حي:

- تنتشر فيه البطالة،
- أو الجريمة،
- أو ضعف التعليم،
- أو غياب القدوات الناجحة،

لا يرى العالم بالطريقة نفسها التي يراها طفل آخر نشأ في بيئة مليئة:

- بالتعليم،
- والطموح،
- والعلاقات القوية،
- وفرص العمل .

ولهذا فإن البيئة لا تعطي المال فقط، بل تعطي:

- طريقة تفكير،
- وحدود أحلام،
- وصورة عن الممكن والمستحيل .

وقد كتب عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو عن مفهوم:

"رأس المال الاجتماعي".

ويقصد به شبكة العلاقات والقيم والفرص التي يحصل عليها الإنسان من مجتمعه وطبقته الاجتماعية.

فبعض الناس يولدون وهم يملكون:

- **معارف نافعة،**
- **ومدارس أفضل،**
- **وبيئة تشجعهم على النجاح .**

بينما يبدأ آخرون حياتهم وهم محرومون من ذلك كله تقريبًا.

وفي العالم العربي تظهر هذه الفوارق بوضوح بين:

- **المدينة والريف،**
- **والطبقات الاجتماعية،**
- **والمناطق الغنية والفقيرة .**

فالبيئة قد ترفع الإنسان... وقد تثقل خطواته منذ البداية.

التعليم والفرص

من أكثر الأشياء التي تغيّر مصير الإنسان:

التعليم الجيد.

لكن المشكلة أن التعليم نفسه ليس متساويًا بين الناس.

فهناك من يحصل على:

- **مدارس قوية،**
- **وجامعات محترمة،**
- **ولغات أجنبية،**
- **ومهارات حديثة،**
- **وفرص احتكاك بالعالم .**

بينما يخرج آخر من تعليم ضعيف لا يمنحه حتى أساسيات المنافسة.

ولهذا يصبح التعليم أحيانًا وسيلة:

- للصعود الاجتماعي،
- أو لإعادة إنتاج الفقر نفسه .

وقد كتب الاقتصادي الأمريكي غاري بيكر عن مفهوم:

"رأس المال البشري".

أي أن التعليم والمهارات والخبرة ليست أمورًا نظرية فقط، بل استثمار اقتصادي حقيقي يزيد قدرة الإنسان على تحسين حياته.

لكن المشكلة ليست في التعليم وحده، بل في الفرص بعد التعليم أيضًا.

فكم من شاب:

- درس سنوات طويلة،
- ثم اصطدم بسوق مغلق،
- أو بطالة مرتفعة،
- أو وظائف لا تعتمد على الكفاءة .

وهنا يبدأ الإحباط الاجتماعي.

ولهذا نجد أحيانًا أن:

- المجتهد لا يتقدم كما يستحق،
- بينما يتقدم آخرون بسبب العلاقات أو النفوذ .

الفساد والاحتكار

لا يمكن فهم الفقر في بعض المجتمعات دون الحديث عن:

- الفساد،
- والاحتكار،

- وسوء توزيع الفرص .

فحين تتحول الثروة إلى دائرة مغلقة بين قلة من الناس، يصبح الصعود الاجتماعي أصعب على البقية.

وقد يعيش الإنسان في بلد غني بالموارد، لكنه لا يشعر بتحسن حياته لأن:

- الثروة مركزة،
- أو الفرص غير عادلة،
- أو السوق محتكر .

وقد كتب المفكر المصري عبد الرحمن الكواكبي في طبائع الاستبداد أن الاستبداد والفساد لا يفسدان السياسة فقط، بل يفسدان الاقتصاد والأخلاق والعمل أيضًا.

فالفساد يجعل:

- الكفاءة أقل قيمة،
- والجهد أقل فائدة،
- والثقة في المجتمع أضعف .

وفي بعض البيئات، لا يخاف الناس من الفشل بقدر خوفهم من أن الفرصة أصلًا ليست متاحة لهم.

الواسطة والعلاقات

في الواقع العملي، لا يتحرك العالم بالكفاءة وحدها دائمًا.

العلاقات مهمة في كل المجتمعات تقريبًا.

لكن الفرق بين:

- العلاقات الطبيعية،
- والواسطة الظالمة .

فالعلاقات قد تساعد الإنسان على:

- التعرف على فرص،

- أو الوصول إلى معلومات،
- أو بناء شراكات نافعة .

أما حين تتحول إلى:

- ظلم للكفاءات،
- أو احتكار للفرص،
- أو تقديم غير المؤهلين،

فإنها تصبح مشكلة اقتصادية واجتماعية حقيقية.

ولهذا يشعر كثير من الشباب بالإحباط حين يرون أن:

- الوظائف،
- أو العقود،
- أو المناصب،

تذهب أحيانًا بناءً على النفوذ لا الجدارة.

وقد أشار ابن خلدون في المقدمة إلى أثر العصبية والنفوذ في توزيع السلطة والثروة داخل المجتمعات.

وما زالت الفكرة حاضرة بأشكال مختلفة حتى اليوم.

الحروب والأزمات

الحروب لا تقتل الناس فقط... بل تقتل:

- الفرص،
- والاستقرار،
- والتعليم،
- والاقتصاد،
- وأحلام أجيال كاملة .

فالإنسان الذي يعيش في:

- **حرب،**
- **أو انهيار اقتصادي،**
- **أو تضخم شديد،**
- **أو اضطرابات سياسية،**

لا يملك الفرص نفسها التي يملكها من يعيش في بيئة مستقرة.

وقد يفقد الناس:

- **مدخراتهم،**
- **وأعمالهم،**
- **ومنازلهم،**
- **وحتى قدرتهم على التخطيط للمستقبل .**

وقد كتب المؤرخ البريطاني أرنولد توينبي أن الحضارات لا تنهار فجأة فقط، بل ينهار معها شعور الناس بالأمان والاستقرار والقدرة على البناء.

ولهذا فإن الحديث عن الفقر والغنى دون النظر إلى الظروف السياسية والتاريخية يصبح حديثًا ناقصًا.

لماذا يولد بعض الناس أقرب للغنى من غيرهم؟

هذه من أكثر الحقائق حساسية في الحياة.

فالناس لا يولدون متساوين في الفرص.

هناك من يولد وفي حياته:

- **بيت مستقر،**
- **وتعليم جيد،**
- **وعلاقات قوية،**
- **وإرث مالي،**

- وبيئة داعمة .

بينما يبدأ آخر حياته وهو يحمل منذ طفولته:

- الفقر،
- أو الحرمان،
- أو ضعف التعليم،
- أو التفكك الأسري،
- أو الخوف من المستقبل .

وقد شرح الاقتصادي الفرنسي توماس بيكيتي في كتاب رأس المال في القرن الحادي والعشرين كيف تتراكم الثروة عبر الأجيال، بحيث يصبح بعض الناس أقرب إلى الغنى منذ ولادتهم.

لكن هذا لا يعني أن مصير الإنسان محسوم بالكامل.

فالتاريخ مليء أيضًا بأشخاص:

- بدأوا من الفقر،
- ثم تغيرت حياتهم بالعلم،
- أو المهارة،
- أو التجارة،
- أو الصبر،
- أو الفرص التي أحسنوا استغلالها .

وفي المقابل، هناك من ورثوا الثروة ثم أضاعوها.

ولهذا فإن البداية مهمة... لكنها ليست النهاية دائمًا.

خلاصة الفصل

الفقر والغنى لا يصنعهما الفرد وحده دائمًا.

فالمجتمع يؤثر بقوة من خلال:

- التعليم،
- والفرص،
- والبيئة،
- والقوانين،
- والعلاقات،
- والاستقرار السياسي والاقتصادي .

ولهذا فإن بعض الناس يبدأون حياتهم أقرب إلى النجاح المالي، بينما يبدأ آخرون وهم يحملون أعباء ثقيلة منذ البداية.

لكن رغم ذلك، يبقى الإنسان قادرًا — بدرجات مختلفة — على تحسين واقعه إذا وجد:

- الوعي،
- والمهارة،
- والصبر،
- وبعض الفرص العادلة .

فالمال لا يتحرك فقط بجهد الأفراد...
بل أيضًا بطريقة بناء المجتمع نفسه.

الفصل الثامن

الأوهام الكبرى حول المال والثراء

كل عصر يصنع أوهامه الخاصة.

وفي عصرنا الحالي، ربما لم ينتشر الوهم المالي كما انتشر اليوم.

فالناس يرون يوميًا:

- سيارات فاخرة،
- وأرباحًا سريعة،
- وقصص نجاح مذهلة،

- ومؤثرين يتحدثون عن "الحرية المالية"،
- وإعلانات تعد بالثراء خلال أشهر قليلة .

حتى أصبح بعض الناس يظنون أن:

- الثراء السريع هو القاعدة،
- وأن أي إنسان يمكن أن يصبح مليونيرًا بسهولة إذا "فكر بطريقة صحيحة" فقط .

لكن الواقع أكثر قسوة وتعقيدًا.

فمعظم الثروات الحقيقية بُنيت عبر:

- سنوات طويلة،
- وعمل متراكم،
- وأخطاء وتجارب،
- وانضباط وصبر،
- وأحيانًا حظ وظروف مناسبة أيضًا .

ولهذا فإن من أخطر ما يواجه الناس ماليًا اليوم ليس الفقر وحده...
بل الوهم.

وهم الثراء السريع

واحدة من أكثر الأفكار انتشارًا:

"يمكنك أن تصبح غنيًا بسرعة".

ولهذا ينجذب الناس إلى:

- المضاربات العشوائية،
- والمشاريع غير المفهومة،
- والربح السريع،
- والوعود الخيالية .

لماذا؟

لأن البشر بطبيعتهم يحبون الطرق القصيرة.

فالإنسان يتمنى أن يقفز فوق:

- التعب،
- والوقت،
- والتراكم البطيء،
- والتعلم الطويل .

لكن المشكلة أن الطرق السريعة نحو الثروة غالبًا تكون أيضًا طرقًا سريعة نحو الخسارة.

وقد كتب المستثمر الأمريكي تشارلي مونغر:

"الرغبة في الثراء السريع هي أحد أكثر أسباب الغباء المالي".

وفي التاريخ المالي الحديث، خسر ملايين الناس أموالهم بسبب:

- أوهام المضاربة،
- والاحتيال،
- والطمع الجماعي .

وقد شرح الصحفي الاقتصادي الأمريكي تشارلز ماكاي في كتاب الأوهام الشعبية غير العادية وجنون الجماهير كيف يندفع البشر جماعيًا خلف أوهام الثراء، ثم ينهارون جماعيًا أيضًا.

فالناس لا يتغيرون كثيرًا عبر العصور...
فقط تتغير أشكال الوهم.

التنمية البشرية التجارية

ليس كل تطوير للذات خداعًا، وليس كل تدريب وهمًا.

لكن المشكلة بدأت حين تحولت بعض صناعة "التنمية البشرية" إلى تجارة تبيع الأحلام أكثر مما تشرح الواقع.

فأصبح بعض المتحدثين يوحون للناس أن:

- التفكير وحده يصنع الثروة،
- وأن العقل "يجذب المال"،
- وأن النجاح مضمون إذا كررت عبارات إيجابية كافية .

وهكذا تحولت قضايا الاقتصاد والعمل والمهارة والسوق إلى شعارات عاطفية سهلة.

وقد انتقد عالم النفس الكندي جوردان بيترسون كثيرًا من الخطابات التحفيزية التي تقدم حلولًا سطحية لمشكلات معقدة، مؤكدًا أن تحسين الحياة يحتاج إلى:

- انضباط،
- ومسؤولية،
- وعمل طويل،
- لا مجرد حماس مؤقت .

كما كتب المفكر الأمريكي كالفن كوليدج:

"لا شيء في العالم يمكن أن يحل محل الإصرار".

فالنجاح الواقعي غالبًا:

- بطيء،
- ومتعب،
- ومليء بالإخفاقات .

وليس عرضًا مسرحيًا مليئًا بالشعارات اللامعة.

هل الاستثمار طريق مضمون للغنى؟

كلمة "استثمار" أصبحت عند بعض الناس مرادفًا تلقائيًا للثراء.

لكن الحقيقة أن الاستثمار ليس سحرًا.

فالاستثمار قد:

- يربح،

- أو يخسر،
- أو يحتاج سنوات طويلة حتى تظهر نتائجه .

كما أن كثيرًا من الناس يدخلون الاستثمار دون:

- فهم،
- أو صبر،
- أو إدارة للمخاطر .

فيتحول الأمر إلى مقامرة مقنعة.

وقد قال المستثمر الأمريكي وارن بافيت:

"الخطر يأتي من عدم معرفة ما تفعله".

ولهذا خسر كثير من الناس أموالهم لأنهم:

- قلدوا الآخرين،
- أو دخلوا أسواقًا لا يفهمونها،
- أو طاردوا الأرباح السريعة .

وفي المقابل، فإن الاستثمار الحقيقي غالبًا:

- طويل الأمد،
- وبطيء،
- ويحتاج انضباطًا،
- وفهمًا،
- وصبرًا نفسيًا كبيرًا .

وقد أوضح الكاتب المالي مورغان هاوسل في كتاب سيكولوجية المال أن النجاح المالي لا يعتمد فقط على الذكاء، بل على:

"السلوك والانضباط والتحكم في العاطفة".

قصص النجاح المضللة

من أخطر ما تصنعه وسائل الإعلام الحديثة أنها تعرض النجاح... لكنها تخفي الطريق الكامل إليه.

فالناس يرون:

- **رجل الأعمال الناجح،**
- **والمؤثر الثري،**
- **والمستثمر الرابح،**

لكنهم لا يرون:

- **مئات المحاولات الفاشلة،**
- **أو الدعم العائلي،**
- **أو الظروف المناسبة،**
- **أو الحظ،**
- **أو السنوات الصعبة .**

ولهذا تبدو بعض قصص النجاح وكأنها وصفات سحرية يمكن نسخها بسهولة.

وقد شرح الكاتب اللبناني الأمريكي نسيم نيقولا طالب في كتاب البجعة السوداء كيف يميل البشر إلى اختراع تفسيرات مبسطة للنجاح بعد حدوثه، ويتجاهلون دور الصدفة والظروف النادرة.

فالناس يحبون القصص الواضحة:

"فعل كذا... فأصبح غنيًا".

بينما الواقع الحقيقي أكثر فوضى وتعقيدًا.

ولهذا يقلد كثير من الناس النتائج دون فهم السياق.

مقارنة النفس بالآخرين

وسائل التواصل الاجتماعي صنعت أكبر سوق للمقارنات في تاريخ البشر.

فالإنسان اليوم لا يقارن نفسه:

- **بجيرانه فقط،**
- **أو بزملائه،**
- **بل بآلاف الصور اليومية للحياة المثالية .**

وهنا تبدأ المشكلة.

فالناس يعرضون غالبًا:

- **أفضل لحظاتهم،**
- **وأجمل صورهم،**
- **وأعلى نجاحاتهم .**

لكن المتابع يقارن هذه اللقطات بحياته اليومية الحقيقية.

فيشعر:

- **بالنقص،**
- **أو الفشل،**
- **أو التأخر المالي .**

وقد كتب الفيلسوف الدنماركي سورين كيركغور:

"المقارنة هي نهاية السعادة".

وفي المجال المالي تحديدًا، تصبح المقارنة خطيرة لأنها تدفع الإنسان إلى:

- **الاستهلاك،**
- **والديون،**
- **ومحاولة تقليد مستوى لا يناسب دخله الحقيقي .**

وهكذا يعيش كثير من الناس حياتهم المالية لإقناع الآخرين لا لبناء استقرارهم الشخصي.

لماذا يحب الناس الوهم المالي؟

لأن الواقع صعب.

فالطريق الحقيقي نحو الاستقرار المالي يحتاج:

- **وقتًا،**
- **وانضباطًا،**
- **وصبرًا،**
- **وتأجيلًا للرغبات،**
- **وتقبلًا للبطء .**

لكن الوهم يقدم شيئًا أسهل:

- **الثراء السريع،**
- **والنجاح السهل،**
- **والحلول السحرية،**
- **والشعور المؤقت بالأمل .**

ولهذا تنتشر:

- **الدورات الوهمية،**
- **والمشاريع المشبوهة،**
- **وخطابات "اصنع مليونك الأول بسرعة"،**
- **ووصفات النجاح المختصرة .**

وقد كتب الفيلسوف الألماني إريك فروم أن الإنسان أحيانًا يهرب من الواقع القاسي إلى أوهام تمنحه شعورًا مؤقتًا بالطمأنينة والسيطرة.

والوهم المالي يفعل ذلك بالضبط.

إنه يبيع للناس:

حلم السيطرة السريعة على حياة معقدة وغير مضمونة.

خلاصة الفصل

أكبر مشكلة مالية عند كثير من الناس ليست قلة المال فقط...
بل كثرة الأوهام حول المال.

فالثروة الحقيقية غالبًا:

- **بطيئة،**
- **ومتراكمة،**
- **وتحتاج وعيًا وانضباطًا وصبرًا .**

أما الأوهام فتعد الناس:

- **بالثراء السريع،**
- **والنجاح السهل،**
- **والحلول السحرية .**

ولهذا يخسر كثير من البشر أموالهم وأعمارهم وهم يطاردون صورة خيالية للنجاح لا تشبه الواقع الحقيقي.

فالمال لا يحب الوهم طويلًا...
والواقع يعود دائمًا في النهاية.

الفصل التاسع

الثروة الحقيقية

حين يسمع الناس كلمة "ثروة"، يتخيل معظمهم فورًا:

- **المال،**
- **والحسابات البنكية،**
- **والعقارات،**
- **والسيارات الفاخرة .**

لكن مع التقدم في العمر، يكتشف كثير من البشر حقيقة مختلفة:

ليس كل من يملك مالًا يعيش حياة غنية فعلًا.

فقد يملك الإنسان أموالًا كثيرة لكنه:

- **خائف دائمًا،**
- **أو مريض،**
- **أو وحيد،**
- **أو فاقدًا للطمأنينة،**
- **أو محاطًا بعلاقات قائمة على المصلحة فقط .**

وفي المقابل، قد يعيش آخر بدخل متوسط لكنه:

- **مطمئن،**
- **وصحته جيدة،**
- **وعلاقاته مستقرة،**
- **وله مكانة محترمة بين الناس .**

ولهذا فإن الثروة الحقيقية أوسع بكثير من مجرد النقود.

فالمال مهم جدًا، ولا يمكن إنكار أثره في:

- **الراحة،**
- **والكرامة،**
- **والاستقرار،**
- **والقدرة على الاختيار .**

لكن تحويله إلى المعيار الوحيد للنجاح يجعل الإنسان يرى الحياة بصورة ناقصة.

المال أم الاستقرار؟

كثير من الناس يطاردون المال وهم يظنون أن الهدف الحقيقي هو "الثراء"، بينما ما يبحثون عنه في العمق غالبًا هو:

الاستقرار.

فالإنسان يريد:

- أن يطمئن على بيته،
- وأسرته،
- ومستقبله،
- وعلاجه،
- وقدرته على مواجهة الأزمات .

ولهذا قد يرفض بعض الناس أعمالًا تدر مالًا أكبر لأنها تسلبهم:

- راحتهم،
- أو وقتهم،
- أو حياتهم الأسرية،
- أو صحتهم النفسية .

وقد كتب الكاتب المالي الأمريكي مورغان هاوسل في كتاب سيكولوجية المال:

"أعلى أشكال الثروة هي القدرة على التحكم في وقتك".

فبعض الناس يملكون أموالًا كثيرة لكنهم لا يملكون:

- وقتًا،
- أو هدوءًا،
- أو حرية حقيقية .

ولهذا يصبح السؤال الأهم أحيانًا ليس:

كم تملك؟

بل:

كيف تعيش؟

قيمة الصحة والعلم والعلاقات

من أكبر أخطاء البشر أنهم لا يدركون قيمة بعض النعم إلا بعد فقدانها.

فالصحة مثلًا لا يشعر الإنسان بثروتها الحقيقية إلا حين يمرض.

وقد قال علي بن أبي طالب:

"الصحة تاج على رؤوس الأصحاء لا يراه إلا المرضى".

وكذلك العلم.

فالمهارة والمعرفة قد تكون أثمن من المال نفسه؛ لأنها تساعد الإنسان على:

- **العمل،**
- **والتطور،**
- **وإعادة بناء حياته حتى بعد الخسارة .**

ولهذا قال ابن خلدون في المقدمة إن الصنائع والعلوم من أعظم أسباب العمران والكسب.

كما أن العلاقات الإنسانية نفسها نوع من الثروة.

فالإنسان الذي يملك:

- **أصدقاء أوفياء،**
- **وعائلة متماسكة،**
- **وشبكة علاقات محترمة،**

يملك قوة لا تُشترى بسهولة بالمال.

وقد أشار عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو إلى مفهوم:

"رأس المال الاجتماعي".

أي أن العلاقات والثقة والمكانة الاجتماعية قد تكون مصدر قوة وفرص لا يقل أهمية عن المال نفسه.

الفرق بين الدخل والثروة

من أكثر المفاهيم التي يخلط بينها الناس:

- الدخل،
- والثروة .

الدخل هو:

ما يدخل إلى الإنسان من مال.

أما الثروة فهي:

ما يملكه الإنسان فعلًا بعد خصم التزاماته وديونه.

ولهذا قد نجد شخصًا:

- راتبه مرتفع،
- لكنه غارق في القروض،
- ولا يملك مدخرات أو أصولًا حقيقية .

بينما نجد آخر:

- دخله متوسط،
- لكنه يملك :
  - بيتًا،
  - أو أرضًا،
  - أو مشروعًا،
  - أو مدخرات مستقرة .

وقد يبدو الأول "غنيًا" في الظاهر، بينما الثاني أكثر أمانًا واستقرارًا على المدى الطويل.

وقد شرح الباحثان الأمريكيان توماس ستانلي وويليام دانكو في كتاب المليونير المجاور أن كثيرًا من الأثرياء الحقيقيين لا يعيشون حياة استعراضية، بل يبنون ثرواتهم بهدوء عبر سنوات طويلة من الانضباط والادخار والاستثمار العقلاني.

الممتلكات والأصول

ليس كل ما يشتريه الإنسان "ثروة."

فهناك فرق بين:

- **ما يستهلك المال،**
- **وما يبني المال أو يحفظ قيمته .**

فالبيت الذي يؤمن الاستقرار قد يكون أصلًا مهمًا.
والأرض قد تصبح حماية طويلة المدى.
والمهارة نفسها أصل غير مرئي لكنه شديد القيمة.

أما بعض الأشياء الأخرى فقد تبدو فاخرة لكنها:

- **تستهلك الدخل،**
- **وتفقد قيمتها بسرعة،**
- **وتخلق التزامات مستمرة .**

وقد اشتهر المستثمر الأمريكي روبرت كيوساكي في كتاب الأب الغني والأب الفقير بالتفريق بين:

- **الأصول،**
- **والالتزامات .**

ورغم المبالغات الموجودة أحيانًا في أدبيات الثقافة المالية الحديثة، فإن الفكرة الأساسية صحيحة:

ليس المهم ما تشتريه فقط، بل هل يقوي وضعك المالي أم يستهلكه؟

ولهذا فإن الثروة الحقيقية غالبًا تُبنى عبر:

- **أصول،**
- **أو مهارات،**
- **أو أعمال مستقرة،**
- **لا عبر الاستهلاك المستمر .**

السمعة والثقة كرأس مال

في الحياة العملية، السمعة نفسها نوع من الثروة.

فالإنسان المعروف:

- **بالأمانة،**
- **والانضباط،**
- **والوفاء،**
- **والصدق،**
- **واحترام الناس،**

يفتح لنفسه أبوابًا قد لا يفتحها المال وحده.

ولهذا كان التجار عبر التاريخ يعتبرون الثقة جزءًا من رأس المال الحقيقي.

وقد قال عبد الرحمن بن عوف:

"ما رُدَّ عني ربح قط".

وذلك لما عُرف عنه من:

- **الصدق،**
- **وحسن التعامل،**
- **والثقة التجارية .**

وفي الاقتصاد الحديث أيضًا، تعتمد الشركات الكبرى كثيرًا على:

- **السمعة، / والثقة، / والمصداقية .**

فحين تفقد الشركة ثقة الناس، قد تخسر أكثر مما تخسره بالمال نفسه.

وقد كتب المفكر الياباني فوكوزاوا يوكيتشي:

"الثقة رأس مال غير مرئي لكنه يفتح أبوابًا لا يفتحها الذهب".

متى يصبح المال عبئًا؟

المال نعمة عظيمة... لكنه قد يتحول أحيانًا إلى عبء.

فبعض الناس:

- **يملكون كثيرًا،**
- **لكنهم يعيشون في خوف دائم من الخسارة،**
- **أو الحسد،**
- **أو الصراع على المال،**
- **أو فقدان المكانة .**

وقد يتحول المال إلى:

- **إدمان للعمل،**
- **أو قلق مستمر،**
- **أو عزلة اجتماعية،**
- **أو صراع عائلي .**

ولهذا قال الفيلسوف الألماني آرثر شوبنهاور:

"الثروة مثل ماء البحر، كلما شرب الإنسان منه ازداد عطشًا".

فالمال إذا فقد الإنسان السيطرة عليه، قد يتحول من وسيلة للحياة إلى غاية تبتلع الحياة نفسها.

وفي التصور الإسلامي، لا يُذم المال لذاته، بل يُذم حين:

- **يفسد الإنسان،**
- **أو يطغيه،**
- **أو يشغله عن المعنى الحقيقي للحياة .**

قال تعالى: ﴿أَلْهَاكُمُ التَّكَاثُرُ﴾ سورة التكاثر: 1.

أي أن المشكلة ليست في التملك نفسه، بل حين يتحول جمع المال إلى انشغال يستهلك الإنسان بالكامل.

خلاصة الفصل

الثروة الحقيقية ليست رقمًا في حساب بنكي فقط.

إنها مزيج من:

- **المال،**
- **والاستقرار،**
- **والصحة،**
- **والعلم،**
- **والعلاقات،**
- **والسمعة،**
- **والقدرة على العيش بطمأنينة .**

فالإنسان قد يبدو غنيًا في الظاهر لكنه يعيش فقيرًا في داخله،
وقد يعيش آخر حياة متوازنة مستقرة رغم أن دخله ليس ضخمًا.

ولهذا فإن السؤال الحقيقي ليس فقط:

كم تملك؟

بل أيضًا:

ماذا يضيف المال إلى حياتك... وماذا يأخذ منها؟

الفصل العاشر

هل يمكن الخروج من الفقر؟

هذا ربما أهم سؤال في الكتاب كله.

بعد الحديث عن:

- الفقر،

- والغنى،
- والعمل،
- والعائلة،
- والمجتمع،
- والعادات،
- والأوهام المالية،

يبقى السؤال الأصعب:

هل يستطيع الإنسان فعلًا أن يغيّر وضعه المالي؟

الإجابة الصادقة ليست: "نعم دائمًا"، ولا : "لا أبدًا ."

فالواقع أعقد من الشعارات المتفائلة أو السوداوية.

هناك أناس خرجوا من ظروف قاسية جدًا وغيّروا حياتهم بالتدريج.
وهناك أيضًا من اجتهدوا كثيرًا لكنهم بقوا تحت ضغط الفقر بسبب:

- الحروب،
- أو المرض،
- أو ضعف الفرص،
- أو الظروف الاقتصادية القاسية .

ولهذا فإن الحديث الواقعي عن الخروج من الفقر يجب أن يكون بعيدًا عن:

- بيع الأوهام،
- أو تحطيم الناس،
- أو اختزال الحياة في نصائح سحرية .

فالمال ليس لعبة بسيطة... لكنه أيضًا ليس قدرًا مغلقًا بالكامل.

ما الذي يستطيع الفرد تغييره؟

رغم صعوبة الظروف أحيانًا، يبقى لدى الإنسان مساحة يستطيع التأثير فيها.

قد لا يختار:

- البلد الذي وُلد فيه،
- أو طبقته الاجتماعية،
- أو ظروف طفولته،
- أو أزمات الاقتصاد والحروب .

لكنه يستطيع غالبًا أن يطوّر:

- مهاراته،
- وعاداته،
- وطريقة إنفاقه،
- ونظرته للعمل،
- وقراراته اليومية .

وهذه الأشياء الصغيرة قد لا تغيّر الحياة فورًا، لكنها مع الزمن تصنع فرقًا حقيقيًا.

وقد كتب الطبيب وعالم النفس النمساوي فيكتور فرانكل في كتاب الإنسان يبحث عن معنى:

"كل شيء يمكن أن يُسلب من الإنسان إلا شيئًا واحدًا: حريته في اختيار موقفه".

ورغم أن فرانكل كان يتحدث عن المعاناة الإنسانية عمومًا، فإن الفكرة تنطبق أيضًا على الجانب المالي:
قد لا يملك الإنسان السيطرة على كل الظروف، لكنه يملك جزءًا من قراراته واستجاباته لها.

ما الذي لا يستطيع تغييره؟

من الظلم أن نقول للناس إن كل إنسان يستطيع أن يصبح ثريًا إذا "فكر بإيجابية" فقط.

فهناك أشياء حقيقية تعيق البشر:

- الفقر الموروث،

- وضعف التعليم،
- والفساد،
- والمرض،
- والحروب،
- وغياب الفرص،
- والبطالة،
- والانهيار الاقتصادي .

وقد يولد إنسان في بيئة تمنحه عشرات الفرص، بينما يبدأ آخر حياته وهو يحمل أعباء ضخمة منذ الطفولة.

ولهذا فإن النجاح المالي ليس مسألة "إرادة" فقط.

وقد شرح الاقتصادي الهندي أمارتيا سن في كتاب التنمية حرية أن الفقر ليس نقص المال وحده، بل نقص:

- الفرص،
- والقدرات،
- والخيارات المتاحة للإنسان .

وهذا فهم أكثر عدلًا وواقعية من النظرة التي تلوم الفرد وحده على كل شيء.

لكن إدراك صعوبة الواقع لا يعني الاستسلام الكامل له.

خطوات واقعية لتحسين الوضع المالي

التحسن المالي الحقيقي غالبًا:

- بطيء،
- وتدريجي،
- وغير استعراضي .

وليس كما تصوره بعض الدورات أو الإعلانات.

ومن أكثر الخطوات الواقعية تأثيرًا:

.1تقليل الاستنزاف المالي

كثير من الناس لا يحتاجون دخلًا أكبر فورًا بقدر حاجتهم إلى:

- تقليل الفوضى المالية،
- والديون الاستهلاكية،
- والمظاهر المكلفة .

.2بناء مهارة مطلوبة

السوق يكافئ غالبًا:

- المهارة،
- والخبرة،
- والقدرة على حل المشكلات .

ولهذا فإن تعلم حرفة أو مهارة نافعة قد يغيّر دخل الإنسان تدريجيًا.

.3الادخار ولو بمبالغ صغيرة

الادخار لا يصنع ثروة سريعة، لكنه يصنع:

- أمانًا،
- وقدرة على مواجهة الطوارئ،
- ومساحة لاتخاذ قرارات أفضل .

.4تجنب الحلول الوهمية

كثير من الناس يخسرون أموالهم بسبب:

- الربح السريع،
- والمضاربات غير المفهومة،
- والاحتيال المالي .

.5التفكير على المدى الطويل

الحياة المالية لا تتغير غالبًا في شهر أو سنة، بل عبر تراكم طويل.

وقد قال المستثمر الأمريكي وارن بافيت:

"الثروة تُبنى ببطء، لكن الناس يستعجلونها".

أهمية المهارات والتعلم

من أكثر الأشياء التي يمكن أن تغيّر حياة الإنسان:

أن يصبح أكثر قيمة في سوق العمل.

ولهذا فإن التعلم ليس رفاهية حقيقية في العصر الحديث، بل ضرورة.

وقد يغيّر:

- تعلم لغة،
- أو حرفة،
- أو تقنية،
- أو مهارة تواصل،
- أو إدارة مالية بسيطة،

مسار حياة إنسان بالكامل.

وقد كتب الاقتصادي الأمريكي غاري بيكر عن مفهوم:

"رأس المال البشري".

أي أن معرفة الإنسان وخبرته ومهاراته هي نوع من الثروة التي ترفع قدرته على تحسين دخله وفرصه.

وفي التاريخ الإسلامي أيضًا ارتبطت قيمة الإنسان بعمله وإتقانه.

وقد قال النبي ﷺ: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملًا أن يتقنه". رواه البيهقي.

فالعمل المتقن والمهارة الحقيقية يظلان من أهم وسائل تحسين الحياة مهما تغيرت الظروف.

التفكير طويل المدى

من أكثر ما يميز الناس الناجحين ماليًا:

قدرتهم على التفكير البعيد.

فهم لا ينظرون فقط إلى:

- متعة اليوم،
- أو شراء اللحظة،
- أو الانبهار المؤقت .

بل يفكرون:

- ماذا سيحدث بعد سنوات؟
- ماذا أبني الآن؟
- وما أثر قراراتي الصغيرة مع الزمن؟

وقد شرح الكاتب الأمريكي جيمس كلير في كتاب العادات الذرية أن التحولات الكبرى غالبًا تأتي من:

- العادات الصغيرة،
- والتراكم البطيء،
- والاستمرار .

ولهذا فإن الفرق بين شخصين بعد عشر سنوات قد لا يكون:

- في الذكاء،
- ولا في الحظ فقط،

بل في القرارات الصغيرة المتكررة يوميًا.

التوازن بين الطموح والرضا

من أصعب الأمور في الحياة المالية:

أن يوازن الإنسان بين الطموح والرضا.

فالطموح مهم لأنه يدفع الإنسان:

- للعمل،
- والتعلم،
- وتحسين حياته .

لكن إذا تحول إلى:

- جشع،
- أو مقارنة مرضية،
- أو مطاردة لا تنتهي،

فقد يفقد الإنسان راحته مهما امتلك.

وفي المقابل، فإن الرضا لا يعني:

- الكسل،
- أو الاستسلام،
- أو قتل الطموح .

بل يعني ألا يتحول المال إلى مركز الحياة كله.

وقد كتب أبو حامد الغزالي في إحياء علوم الدين:

"القناعة ليست ترك المال، بل ألا يملك المال قلب الإنسان".

وهي عبارة تلخص العلاقة المتوازنة مع المال:

- اعمل،
- واسْعَ،
- وطوّر نفسك،
- لكن لا تجعل قيمتك الإنسانية مرتبطة فقط بما تملك .

خلاصة الفصل

الخروج من الفقر ليس سهلًا دائمًا، وليس مستحيلًا دائمًا أيضًا.

فهناك أشياء:

- يستطيع الإنسان تغييرها،
- وأشياء أكبر من قدرته الفردية .

لكن الواقع يثبت أن تحسين الحياة المالية يصبح أكثر احتمالًا حين يجتمع:

- الوعي،
- والانضباط،
- والتعلم،
- والمهارة،
- والصبر،
- والتفكير البعيد .

وفي النهاية، فإن الهدف ليس فقط:

جمع المال،

بل بناء حياة:

- أكثر استقرارًا،
- وأكثر كرامة،
- وأكثر توازنًا بين الطموح والرضا .

الخاتمة والتوصيات

ماذا تعلمنا من رحلة المال والبشر؟

في نهاية هذه الرحلة الطويلة مع المال والبشر، ربما نكتشف أن القضية لم تكن يومًا مجرد أرقام وحسابات فقط.

فالمال ليس ورقًا ولا أرقامًا في البنوك فحسب، بل قصة إنسانية كاملة:

- فيها الطموح والخوف،
- والأمان والقلق،
- والعمل والتعب،
- والنجاح والفشل،
- والعدل والظلم،
- والحكمة والوهم .

ولهذا ظل المال عبر التاريخ واحدًا من أكثر الأشياء تأثيرًا في حياة البشر.

فبسببه:

- تتغير العلاقات،
- وتتشكل الطبقات،
- وتقوم دول وتسقط أخرى،
- وتتحسن حياة أسر أو تنهار،
- ويشعر بعض الناس بالأمان بينما يعيش آخرون في قلق دائم .

ومع ذلك، فإن هذا الكتاب حاول منذ البداية أن يبتعد عن المبالغات والشعارات السهلة.

لم نحاول أن نقول:

"كل فقير كسول".

ولم نحاول أيضًا أن نقول:

"كل غني عبقري".

لأن الواقع الإنساني أعقد بكثير من هذه الأحكام السريعة.

لقد رأينا أن الفقر أحيانًا يكون نتيجة:

- ظروف قاسية،
- أو بيئة ضعيفة،
- أو حروب،

- أو فساد،
- أو تعليم سيئ،
- أو أخطاء مالية متراكمة،
- أو عادات اجتماعية تستهلك الإنسان ببطء .

ورأينا أيضًا أن الغنى ليس دائمًا دليل ذكاء خارق، بل قد يكون أحيانًا نتيجة:

- فرص أفضل،
- أو بيئة داعمة،
- أو إرث عائلي،
- أو حظ تاريخي،
- أو تراكم طويل من الانضباط والعمل .

وفي المقابل، فإن كثيرًا من البشر يصنعون فرقًا حقيقيًا في حياتهم حين:

- يفهمون المال،
- ويضبطون سلوكهم،
- ويتعلمون،
- ويبتعدون عن الوهم،
- ويفكرون على المدى الطويل .

لقد حاول هذا الكتاب أن يشرح المال كما يعيش بين الناس فعلًا، لا كما تعرضه:

- الإعلانات،
- أو خطابات الثراء السريع،
- أو بعض دورات التنمية البشرية التجارية .

فالمال في الواقع لا يتحرك بالشعارات وحدها، بل يتحرك غالبًا عبر:

- العادات اليومية،
- وطريقة التفكير،

- والانضباط،
- والمهارة،
- والعلاقات،
- والظروف الاجتماعية والاقتصادية .

ولهذا اكتشفنا أن السلوك المالي أهم بكثير من الكلام الجميل عن النجاح.

فكثير من الناس يعرفون نظريًا:

- أهمية الادخار،
- وخطورة الديون،
- وأهمية التعلم،
- وأضرار التبذير .

لكن المعرفة وحدها لا تغيّر الحياة دائمًا.

الذي يغيّرها غالبًا هو:

- السلوك المتكرر،
- والانضباط الصامت،
- والقرارات الصغيرة التي تتراكم مع الزمن .

كما رأينا أن الثروة الحقيقية ليست مجرد دخل مرتفع أو مظاهر لامعة.

فقد يملك الإنسان:

- مالًا كثيرًا،
- لكنه فاقد للصحة،
- أو الراحة،
- أو العلاقات الحقيقية،
- أو الطمأنينة .

بينما قد يعيش آخر حياة متوازنة مستقرة رغم أن دخله ليس ضخمًا.

ولهذا فإن المال — رغم أهميته الكبيرة — ليس كل شيء، لكنه يؤثر تقريبًا في كل شيء.

إنه يؤثر في:

- الزواج،
- والتربية،
- والصحة النفسية،
- والتعليم،
- والعلاقات،
- ونظرة الإنسان لنفسه ولمستقبله .

ولهذا لا ينبغي احتقار المال، ولا عبادته أيضًا.

فالتطرف في النظرة إليه يصنع مشكلات كثيرة:

- فبعض الناس يظنون أن المال سيحل كل شيء،
- وبعضهم يتعامل معه كأنه أمر ثانوي لا أهمية له .

والحقيقة أن الحياة المتوازنة تحتاج:

- فهم المال،
- دون أن يتحول المال إلى إله خفي يحكم حياة الإنسان بالكامل .

لقد رأينا أيضًا أن بناء الثروة الحقيقية ليس معجزة سريعة.

الثروة غالبًا:

- بطيئة،
- ومتراكمة،
- وتحتاج سنوات طويلة من العمل والصبر والانضباط .

ولهذا فإن أخطر ما يواجه الناس اليوم ربما ليس الفقر وحده، بل أوهام الثراء السريع.

فكم من إنسان:

- خسر ماله،

- أو عمره،
- أو استقراره النفسي،

وهو يطارد حلمًا خياليًا صنعته:

- وسائل التواصل،
- أو الإعلانات،
- أو الدورات الوهمية،
- أو قصص النجاح المضللة .

لقد أصبح كثير من الناس يقارنون حياتهم الحقيقية بلقطات مصنوعة بعناية من حياة الآخرين.

وهنا يبدأ الاستنزاف:

- استنزاف المال،
- واستنزاف الرضا،
- واستنزاف السلام النفسي .

ولهذا فإن من أهم ما يحتاجه الإنسان اليوم:

وعي مالي هادئ وعقلاني.

وعي يفهم:

- أن المظاهر ليست ثروة،
- وأن الدخل ليس دائمًا غنى،
- وأن الاستقرار أهم أحيانًا من الاستعراض،
- وأن المهارة قد تكون أهم من الحماس،
- وأن الصبر المالي قوة نادرة في عصر السرعة .

كيف نبني ثقافة مالية أكثر وعيًا داخل الأسرة والمجتمع؟

الثقافة المالية لا تبدأ من البنوك ولا من الأسواق فقط.
إنها تبدأ من البيت.

تبدأ حين يتعلم الطفل:

- الفرق بين الحاجة والرغبة،
- وقيمة العمل،
- واحترام المال،
- وعدم التبذير،
- والصبر على بناء الأشياء تدريجيًا .

وتبدأ حين تتوقف بعض الأسر عن:

- التفاخر المرهق،
- والمنافسة الاجتماعية،
- والإنفاق لإرضاء الناس .

كما تحتاج المجتمعات إلى:

- تعليم مالي حقيقي،
- وفرص عادلة،
- واحترام العمل والمهارة،
- ومحاربة الفساد والاحتكار،
- وتشجيع الإنتاج لا الاستهلاك فقط .

فالمجتمع الذي يعيش كله على:

- القروض،
- والمظاهر،
- والاستهلاك السريع،

يصبح أكثر هشاشة مهما بدا غنيًا في الظاهر.

أما المجتمعات التي تبني:

- التعليم،
- والمهارة،
- والانضباط،
- والثقة،
- والإنتاج،

فإنها تبني ثروتها الحقيقية على المدى الطويل.

توصيات عملية للقارئ

في النهاية، لا توجد وصفة سحرية للغنى، لكن توجد مبادئ واقعية تساعد الإنسان على تحسين حياته المالية تدريجيًا.

راقب عاداتك قبل دخلك

كثير من المشكلات المالية لا تبدأ من قلة الدخل فقط، بل من:

- الفوضى،
- والعادات الاستهلاكية،
- والإنفاق العاطفي،
- والمصاريف الصغيرة المتراكمة .

فالمال يتسرب أحيانًا بصمت.

تعلم مهارة ترفع قيمتك

العالم يتغير بسرعة، والسوق يكافئ من يستطيع:

- التعلم،

- والتطوير،
- وحل المشكلات .

ولهذا فإن أفضل استثمار طويل المدى غالبًا هو:

الاستثمار في نفسك.

لا تجعل المظاهر تسرق مستقبلك

كثير من الناس يعيشون لإقناع الآخرين أنهم ناجحون، بينما ينهارون ماليًا في الداخل.

المظاهر قد تمنح إعجابًا مؤقتًا...
لكن الديون والقلق قد يبقيان سنوات طويلة.

افهم المال قبل مطاردته

المال ليس عدوًا ولا معجزة.

إنه أداة تحتاج إلى:

- فهم،
- وانضباط،
- وحسن إدارة .

ومن لا يفهم المال قد يضيعه حتى لو حصل عليه.

ابنِ أصولًا لا التزامات

اسأل نفسك دائمًا:

- هل ما أشتريه يقوّي حياتي المالية؟
- أم يضيف عبئًا جديدًا فقط؟

فالاستقرار الحقيقي يُبنى غالبًا عبر:

- أصول،
- ومهارات،
- وأعمال مستقرة،
- لا عبر الاستهلاك المستمر .

لا تصدق الثراء السريع

كلما بدت الفرصة:

- سهلة جدًا،
- أو سريعة جدًا،
- أو مضمونة بشكل مبالغ فيه،

فغالبًا تحتاج إلى حذر أكبر.

الثروة الحقيقية في الغالب:

- بطيئة،
- وصامتة،
- ومتراكمة .

احسب قراراتك طويلة المدى

الحياة المالية لا تتغير بقرار واحد فقط، بل بسلسلة طويلة من القرارات الصغيرة.

ولهذا اسأل نفسك دائمًا:

ماذا سيحدث لو استمر هذا السلوك سنوات؟

فهذه الطريقة في التفكير تغيّر كثيرًا من القرارات قبل فوات الأوان.

وفي النهاية...

هذا الكتاب لا يعد القارئ بأن يصبح غنيًا بسرعة،
ولا يبيع حلمًا جاهزًا.

إنه فقط محاولة لفهم:

- كيف يعمل المال بين البشر،
- وكيف يفكر الناس فيه،
- وكيف يصنع بعضهم الاستقرار،
- وكيف يقع آخرون في الفوضى المالية دون أن يشعروا .

فالوعي المالي الحقيقي لا يجعل الإنسان عبدًا للمال...
ولا جاهلًا به أيضًا.

بل يجعله أكثر قدرة على:

- العيش بكرامة،
- واتخاذ قرارات أفضل،
- وبناء حياة أكثر توازنًا وهدوءًا ووعيًا.

المراجع المعتمدة

أولًا: المراجع العربية والإسلامية

التراث الإسلامي والفكر الاجتماعي الإسلامي

- المقدمة —ابن خلدون
  من أهم الكتب التي تناولت :
  - العمران،
  - الاقتصاد،
  - أثر الترف،
  - العمل والكسب،

  - الفقر والغنى،
  - علاقة السلطة بالمال .

- إحياء علوم الدين —أبو حامد الغزالي
  خاصة :
  - كتاب آداب الكسب والمعاش،
  - وكتاب ذم المال والبخل،
  - وكتاب التوكل والزهد .

- الأموال —أبو عبيد القاسم بن سلام
  من أقدم الكتب الإسلامية المتخصصة في :
  - المال،
  - الثروة،
  - الزكاة،
  - بيت المال،
  - الاقتصاد الاجتماعي الإسلامي .

- الخراج —أبو يوسف
  من أهم الكتب في :
  - الإدارة المالية،
  - الضرائب،
  - العدالة الاقتصادية،
  - علاقة الدولة بالثروة .

- إغاثة الأمة بكشف الغمة —المقريزي
  تناول :
  - الغلاء،
  - التضخم،

- فساد الأسواق،
- الأزمات الاقتصادية .

- صيد الخاطر — ابن الجوزي
  يحتوي على تأملات عميقة حول :
  - الطمع،
  - القناعة،
  - السلوك البشري،
  - حب الدنيا والمال .
- إحياء علوم الدين — أبواب :
  - الفقر والزهد،
  - القناعة،
  - أخلاق الكسب .

الفكر العربي والاجتماعي الحديث

- شروط النهضة — مالك بن نبي
  لفهم :
  - القابلية للتخلف،
  - أثر الثقافة على التنمية،
  - علاقة المجتمع بالإنتاج والعمل .
- الصراع الفكري في البلاد المستعمرة — مالك بن نبي .
- طبائع الاستبداد — عبد الرحمن الكواكبي
  لفهم :
  - أثر الاستبداد على الاقتصاد،
  - وتعطيل الإنتاج،

- وإفساد المجتمعات .

- دراسة في طبيعة المجتمع العراقي —علي الوردي
من أفضل الكتب لفهم :
  - التناقض الاجتماعي،
  - الشخصية العربية،
  - السلوك الاجتماعي تجاه المال والمكانة .
- مهزلة العقل البشري —علي الوردي .
- حتى يغيروا ما بأنفسهم —جودت سعيد
لفهم :
  - التغيير الذاتي،
  - أثر الفكر والسلوك على الواقع .
- ماذا خسر العالم بانحطاط المسلمين —أبو الحسن الندوي .
- العدالة الاجتماعية في الإسلام —سيد قطب
من أهم الكتب العربية في :
  - الفقر،
  - العدالة،
  - توزيع الثروة،
  - النظرة الإسلامية للمال .
- هكذا ظهر جيل صلاح الدين وهكذا عادت القدس —ماجد عرسان الكيلاني
لفهم :
  - التربية،
  - بناء الإنسان،
  - الثقافة المنتجة .

ثانيًا: المراجع الاقتصادية والفكرية العالمية

الاقتصاد والاجتماع

- ثروة الأمم —آدم سميث
- رأس المال —كارل ماركس
- الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية —ماكس فيبر
- رأس المال في القرن الحادي والعشرين —توماس بيكيتي
- اقتصاد الفقراء —أبهيجيت بانيرجي وإستير دوفلو

الاقتصاد السلوكي والنفس المالي

- التفكير السريع والبطيء —دانيال كانيمان
- سيكولوجية المال —مورغان هاوسل
- العادات الذرية —جيمس كلير
- قوة العادات —تشارلز دوهيج
- الأب الغني والأب الفقير —روبرت كيوساكي
مع ضرورة التعامل النقدي مع بعض أطروحاته .

الثروة والمجتمع والسلوك البشري

- المليونير المجاور —توماس ستانلي وويليام دانكو
- البجعة السوداء —نسيم نيقولا طالب
- المخدوع بالعشوائية —نسيم نيقولا طالب .
- الأوهام الشعبية غير العادية وجنون الجماهير —تشارلز ماكاي

مراجع للاستزادة

- الإنسان يبحث عن معنى — فيكتور فرانكل
- الإنسان بين الجوهر والمظهر — إريك فروم
- فقر الأمم — دارون عجم أوغلو وجيمس روبنسون
- المجتمع الاستهلاكي — جان بودريار
- العقد الاجتماعي — جان جاك روسو
- Sapiens — يوفال نوح هراري
  للاستفادة النقدية في فهم :
  - تطور المجتمعات،
  - والعمل،
  - والاقتصاد،
  - لا كمرجع فكري متوافق بالضرورة مع رؤية الكتاب.

عن المؤلف وكتبه

✦التعريف بالمؤلف:

الدكتور **سعد جبر**، أكاديمي مصري واستشاري التدريب الإعلامي، **ومن علماء الأزهر الشريف**، عمل عميدًا لكلية الإعلام بجامعة باشن العالمية، ويشغل حاليًا منصب وكيل الكلية.

قام بتدريس مواد الإذاعة في **أكاديمية الأمير أحمد بن سلمان** للإعلام التطبيقي بالمملكة العربية السعودية، وأسهم في تدريب عدد كبير من الإعلاميين العرب في مجالات الصحافة والعلاقات العامة والإذاعة والتلفزيون وبالفضائيات، كما قام بالتدريس لطلاب وأساتذة الجامعات والمدارس بعدة دول، كما قام بالتدريب على الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته في التعليم والتدريب.

كما يشرف على **بعض المنصات التعليمية**، ويعمل استشاري في عدة مراكز إعلامية، ومستشار لعدد من **المؤسسات غير الربحية**، له رصيد علمي وإبداعي يربو على

100 كتاب في مجالات متنوعة تشمل الإعلام، الفكر، التربية، والسياسة والاقتصاد، والأسر المنتجة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة والتفسير والعلوم الإسلامية والابتكار، **يؤمن بأن الأسرة هي أساس المجتمع المترابط ومحضن الفرد المتوازن، وأن بناء المجتمع يبدأ ببناء الإنسان أولًا، كما يركز على رعاية الموهوبين، وبناء الحاضنات الإعلامية للمؤسسات وأكبر أهدافه مساعدة الجميع على النجاح.**

مؤلفات الدكتور سعد جبر :

م	اسم الكتاب	م	اسم الكتاب
.1	أحاديث الحب النبوية	.2	انستجرام الإمام ابن القيم
.3	أحاديث الخيرية من كلام خير البرية	.4	حفلة تفكرية
.5	خواطر مسجدية من "السيرة"	.6	30 يوم حاسمة في عمر المشاريع الناشئة
.7	خواطر مسجدية من " التفسير"	.8	حوار مفتوح مع " جيل زد "
.9	مختصر كتاب "أحاديث الأدب النبوي"	.10	مصحفي .. ورحلة العودة إليه
.11	شرح الأربعين العلمية للشنقيطي	.12	زواج بنات النبي ﷺ
.13	هل يحل القرآن مشكلتي؟	.14	البوصلة
.15	من أجل أن تزهر الروح	.16	سبع عجاف
.17	السبعة الكبار	.18	بوصلة القلوب
.19	الأربعين النبوية	.20	رحلة المتوكلين
.21	30خاطرة للتراويح	.22	الإطار القيمي للأسرة
.23	خمسون رسالة للإمام	.24	ملخص خمس كتب إدارية عالمية
.25	لطائف وفرائد قرآنية	.26	الجامعة وصناعة الوعي المجتمعي
.27	الإعلام المفقود في التعليم	.28	كود التأثير
.29	الذكاء الروحي	.30	الذكاء الاصطناعي وأطفالنا
.31	الصبر الإداري	.32	دبلوم التدريب السياسي
.33	الأسر المنتجة تمكين وإبداع	.34	وعن الرضا قالوا
.35	حرب المخدرات	.36	الكرب والدعاء
.37	المدرب الجديد وإذابة الجليد	.38	مسرحية دمى
.39	تسويق المشاريع غير الربحية	.40	أعشاب الجهاز الهضمي
.41	وداعا للبطالة	.42	لماذا ننشغل بالسياسة ؟
.43	دليلك إلى الدخل القليل الدائم	.44	الذكاء التسويقي
.45	مصانع الإنسان	.46	أسرار النجاح في المشاريع الصغيرة
.47	25صفحة ستغير حياتك	.48	النقد أولاً
.49	ديون "قوافل" شعر	.50	الدعاة وفضائح إبستين
.51	أسرار الكتابة الدرامية	.52	ببساطة كيف تصنع الثروات ؟

م	اسم الكتاب	م	اسم الكتاب
.53	هل تريد أن تؤلف كتاباً ؟	.54	في بيتنا سؤال؟
.55	كيف تمطر سحابة فكرك؟	.56	حكاية القائد البطيء
.57	التمكين والشراكة بأفريقيا	.58	القيادة التحويلية
.59	مش قد الشيلة ؟	.60	حظيرة الخنازير الغربية
.61	حبات من سنبلة الفجر مجموعة قصصية	.62	هل تعريف كيف تصلي عليه ؟
.63	الرد على الشيخ الددو	.64	إعداد التقارير الإدارية باحترافية
.65	حكايات مؤثرة	.66	شحاذ الإشارة
.67	بروتوكول المبادرات المجتمعية	.68	حين يسجد الكون ..
.69	توني بلير -المندوب السامي الجديد	.70	سر السعادة الإحسان إلى الخلق
.71	الخرس الأسري	.72	تحديات خاصة لشباب الإسلام
.73	الجزائر وحزام السافانا	.74	فن الفشل الجميل
.75	دليلك لاستثمار عقاري ناجح	.76	كسر الجليد طبعة تميز – طبعة مزيدة ومنقحة
.77	أزمة ثقة بين المولين والمشاريع	.78	كيف تكون نجما على اليوتيوب؟
.79	الرجل النعجة	.80	عوامل نجاح وفشل مشاريع التعليم الإليكتروني
.81	ست ستات من غير رجل	.82	دبلوم القيادة الميدانية بالمنظمات غير الربحية
.83	فنون الهدنة النفسية	.84	مشكلات وحلول من حياة الرسول ﷺ
.85	الهجرة فقه جديد	.86	خمسين خطبة جمعة منتقاة
.87	المقام الإنساني بين أربعة عوالم	.88	عبد المال تاح
.89	أكذوبة القاعدة	.90	الأسباب الحقيقية للفقر والغنى
.91	الاغتنام والاستغنام	.92	الجور والفجور
.93	الحملات الإعلامية الاحترافية	.94	معجزات العصر في أفغانستان
.95	علو ودنو الهمة	.96	كارثة أبناء المهاجرين
.97	ملخصات 23 كتاب لرجال الأعمال	.98	تشابهت قلوبهم "بكائيات اليهود والشيعة:
.99	مستويات الحب	.100	اثبت أحد
.101	الحقوق الكبرى	.102	فلسفة الهدوووووء
.103	المرأة .. السردية الكاملة	.104	فخ الخوف
.105	الأسباب الحقيقية للفقر والغنى	.106	

للتواصل وطلب أي كتاب من د. سعد جبر - الجزائر: 00213673956106 - saadjabr@gmail.com